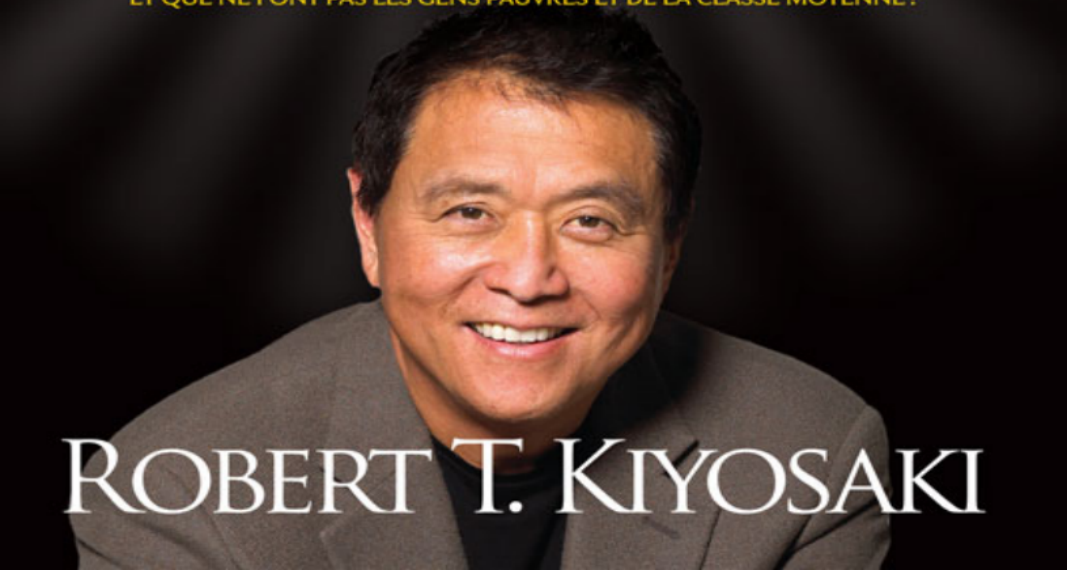
NOUVELLE ÉDITION

Best-Seller

Le meilleur ouvrage de tous les temps en matière de finances personnelles

PÈRE RICHE PÈRE PAUVRE

CE QUE LES GENS RICHES ENSEIGNENT À LEURS ENFANTS À PROPOS DE L'ARGENT – ET QUE NE FONT PAS LES GENS PAUVRES ET DE LA CLASSE MOYENNE !



ROBERT T. KIYOSAKI

PÈRE RICHE,
PÈRE PAUVRE

Catalogage avant publication de Bibliothèque et Archives nationales du Québec et Bibliothèque et Archives Canada

Kiyosaki, Robert T., 1947-

[Rich dad, poor dad. Français]

Père riche, père pauvre : devenir riche ne s'apprend pas à l'école : ce que les gens riches enseignent à leurs enfants à propos de l'argent et que ne font pas les gens pauvres et de la classe moyenne!

Nouvelle édition.

Traduction de : Rich dad, poor dad.

Comprend des références bibliographiques.

ISBN 978-2-89225-857-8

1. Finances personnelles. 2. Investissements. 3. Riches. I. Titre. II. Titre : Rich dad, poor dad. Français.

HG179.K59514 2014 332.024 C2014-942234-2

Adresse postale :
Les éditions Un monde différent
3995, rue Isabelle, bureau 101
Brossard (Québec) Canada
J4Y 3N2
Tél. : 450 656-2660 ou 800 443-2582
Téléc. : 450 659-9328
Site Internet : www.umd.ca
Courriel : info@umd.ca

Si vous achetez ce livre sans couverture, ou achetez un PDF, JPEG, ou un exemplaire en format Tiff de ce livre, ce sera vraisemblablement un bien volé ou une contrefaçon. Dans ce cas, l'auteur, l'éditeur, leurs employés ou agents n'auront reçu aucun paiement pour cet exemplaire. En outre, la contrefaçon est une avenue bien connue servant à financer le crime organisé et les groupes terroristes. Nous vous exhortons à ne pas acheter un tel exemplaire et de rapporter, dans tous les cas, quelqu'un qui vend de tels exemplaires, à Plata Publishing LLC.

Cette publication est conçue pour fournir de l'information fiable et pertinente à propos du sujet traité. Toutefois, elle est vendue, étant entendu que, l'auteur et l'éditeur ne sont pas engagés à prodiguer des conseils légaux, financiers, ou autres avis professionnels. Les lois et les pratiques varient souvent d'un État à l'autre et d'une contrée à l'autre, et si l'assistance d'un expert juridique ou autre est requise, les services d'un professionnel devraient être recherchés. L'auteur et l'éditeur déclinent spécifiquement toute responsabilité occasionnée par l'utilisation ou l'application du contenu de ce livre.

Copyright © 2011 par CASHFLOW of Technologies, Inc. Tous droits réservés. Sauf ce qui est permis selon la Copyright Act américaine de 1976, aucune partie de cette publication ne peut être reproduite, distribuée, ou transmise, sous n'importe quelle forme ou par n'importe quel moyen, ou stockée dans une base de données, ou dans un système d'extraction de données, sans avoir auparavant, la permission écrite de l'éditeur.

Cet ouvrage a été publié en anglais sous le titre original :
RICH DAD, POOR DAD, WHAT THE RICH TEACH THEIR KIDS ABOUT MONEY – THAT THE POOR AND MIDDLE CLASS DO NOT!
Published by Plata Pulishing, LLC
4330 N.Civic Center Plaza, Suite 100, Scottsdale, Arizona 85251 U.S.A. (480) 998-6971
Sites Web : PlataPublishing.com et RichDad.com

CASHFLOW, Rich Dad, Rich Dad Advisors, EPTI et B-I Triangle are registered trademarks of CASHFLOW Technologies, Inc.

are registered trademarks of CASHFLOW Technologies, Inc.
Copyright © 2011 by CASHFLOW Technologies, Inc.

Tous droits réservés
©, Les éditions Un monde différent ltée, 2000, 2004, 2014
Pour l'édition en langue française

Nouvelle édition 2014

Dépôts légaux: 4e trimestre 2014
Bibliothèque nationale du Québec
Bibliothèque nationale du Canada
Bibliothèque nationale de France

Conception graphique française de la couverture :
OLIVIER LASSER

Photo de la couverture :
SEYMOUR & BRODY STUDIO

Version française:
JEAN-PIERRE MANSEAU

Photocomposition et mise en pages:
LUC JACQUES, COMPOMAGNY ENR.

ISBN 978-2-89225-857-8
(ISBN 978-2-89225-580-5, 2e publication, 2004)
(ISBN 978-2-89225-447-1, 1re publication)

(Édition originale: ISBN 978-1-61268-020-0, Plata Publishing Edition, Arizona)

Nous reconnaissons l'aide financière du gouvernement du Canada par l'entremise du Fonds du livre du Canada (FLC) pour nos activités d'édition.

Gouvernement du Québec – Programme de crédit d'impôt pour l'édition de livres – Gestion SODEC.

Gouvernement du Québec – Programme d'aide à l'édition de la SODEC.

ROBERT T. KIYOSAKI

PÈRE RICHE,
PÈRE PAUVRE

CE QUE LES GENS RICHES ENSEIGNENT À LEURS ENFANTS À PROPOS DE L'ARGENT

–

ET QUE NE FONT PAS LES GENS PAUVRES ET DE LA CLASSE MOYENNE !

Chez le même éditeur

AUTRES BEST-SELLERS DANS LA SÉRIE PÈRE RICHE
de Robert T. Kiyosaki

Père riche, Père pauvre

Devenir riche ne s'apprend pas à l'école !
Ce que les parents riches enseignent
à leurs enfants à propos de l'argent afin qu'il soit à leur service
2000, 2004, 2014 (nouvelle édition), 240 pages.

Le Quadrant du CASHFLOW

Père riche, Père pauvre (la suite)

Un guide pour atteindre la liberté financière
2001, 2014 (nouvelle édition), 352 pages.

Nos enfants riches et brillants

Donnez un bon départ financier à votre enfant
2003, 352 pages.

Père riche, Père pauvre
(Album double de 145 minutes sur disques compacts)

Condensé de ce best-seller
Devenir riche ne s'apprend pas à l'école !
Ce que les parents riches enseignent
à leurs enfants à propos de l'argent afin qu'il soit à leur service
2003, deux disques compacts réunis.

Guide pour investir

Tout ce qu'il faut savoir sur les investissements des gens riches
que ne font pas les gens pauvres et de la classe moyenne
2004, 2014 (nouvelle édition), 528 pages.

L'École des affaires

Pour les gens qui aiment aider les gens
2005, 224 pages.

Avant de quitter votre emploi

10 leçons pratiques que tout entrepreneur devrait connaître
s'il veut ériger une entreprise multimillionnaire
2006, 288 pages.

Augmentez votre intelligence financière

Faites plus avec votre argent 2009, 240 pages.

L'Entreprise du 21 e ***siècle***

2012, 160 pages.

Ce livre est dédié
à tous les parents
du monde, car ils sont
pour leurs enfants
les premiers et les plus importants
pédagogues, et également à tous ceux
qui éduquent, influencent
et guident par l'exemple.

TABLE DES MATIÈRES

Remerciements

Introduction
Père riche, Père pauvre

Chapitre un
Première leçon : Les riches ne travaillent pas pour l'argent

Chapitre deux
Deuxième leçon : Pourquoi enseigner l'a b c du domaine financier ?

Chapitre trois
Troisième leçon : Occupez-vous de vos propres affaires

Chapitre quatre
Quatrième leçon : L'historique des taxes et le pouvoir des entreprises

Chapitre cinq
Cinquième leçon : Les riches engendrent l'argent

Chapitre six
Sixième leçon : Travaillez pour apprendre, ne travaillez pas pour l'argent

Chapitre sept
Comment surmonter les obstacles

Chapitre huit
Lancez-vous !

Chapitre neuf
Voulez-vous en savoir davantage ? Voici certaines choses à faire…

Dernières réflexions

Agissez !

À propos de l’auteur : Robert T. Kiyosaki

REMERCIEMENTS

Comment une personne peut-elle dire merci à tout le monde quand il y a autant de gens à remercier ? Évidemment, par ce livre, je veux dire merci à mes deux pères qui représentèrent dans ma vie deux puissants modèles à imiter, et à ma mère qui m'a enseigné l'amour et la bienveillance.

De plus, parmi les gens qui ont collaboré très étroitement à la réalisation de ce livre, j'inclus mon épouse Kim qui sait si bien me combler. Kim est ma partenaire dans le mariage, en affaires et dans la vie.

INTRODUCTION

Père riche, Père pauvre

Ayant deux pères pour me conseiller me donna l'occasion de choisir entre des points de vue opposés : ceux d'un homme riche et ceux d'un homme pauvre.

J'ai eu deux pères, l'un riche et l'autre pauvre. L'un était très instruit et très intelligent ; il était titulaire d'un doctorat et avait complété quatre années d'études postdoctorales en moins de deux ans. Il fréquenta ensuite l'université Stanford, l'université de Chicago et l'université Northwestern pour y faire d'autres études supérieures entièrement défrayées grâce aux bourses qu'il mérita. L'autre père ne termina même pas sa huitième année.

Les deux hommes eurent du succès dans leur carrière, travaillant dur toute leur vie. Tous deux gagnèrent des revenus substantiels. Et pourtant, l'un d'eux éprouva toujours des difficultés financières. L'autre devint l'un des hommes les plus riches d'Hawaï. L'un mourut léguant des dizaines de millions de dollars à sa famille, aux organismes de charité et à son église. L'autre laissa des dettes à rembourser.

Ces deux hommes étaient solides, charismatiques et influents. Tous deux me prodiguèrent des conseils, mais pas sur les mêmes sujets. Les deux hommes croyaient fermement dans l'enseignement, mais ils ne me recommandèrent pas le même programme d'études.

Si j'avais eu un seul père, il m'aurait fallu accepter ou rejeter ses conseils. Ayant deux pères pour me conseiller me donna l'occasion de choisir entre des points de vue opposés : ceux d'un homme riche et ceux d'un homme pauvre.

Au lieu de simplement accepter ou rejeter les points de vue de l'un ou de l'autre, je me suis retrouvé à réfléchir davantage, à comparer, puis, à choisir par moi-même.

Il y avait pourtant un petit problème : l'homme riche n'était pas encore riche et l'homme pauvre ne l'était pas encore devenu. Tous deux venaient tout juste d'entreprendre leur carrière et tous deux éprouvaient de la difficulté avec les questions familiales et monétaires. Mais ils avaient des opinions très différentes en ce qui a trait à l'argent.

Par exemple, l'un de mes pères disait : « L'amour de l'argent est la racine

de tous les maux. » L'autre affirmait sans l'ombre d'un doute : « Le manque d'argent est la racine de tous les maux. »

Quand j'étais tout jeune, ce fut difficile pour moi d'être influencé par deux pères à la forte personnalité. Je voulais être un bon garçon et les écouter, mais mes deux pères ne disaient pas les mêmes choses. Leurs avis contradictoires, surtout en ce qui a trait à l'argent, étaient tellement drastiques que je devins de plus en plus intéressé et intrigué. Je me mis à réfléchir pendant de longues périodes à propos de ce que chacun d'eux me disait.

Je passais la plus grande partie de mes temps libres à méditer, à me poser des questions comme celle-ci : *Pourquoi donc dit-il cela* ? et je me posais ensuite la même question à propos d'une déclaration de mon autre père. Il aurait été beaucoup plus facile de dire simplement : « Oui, il a raison. Je suis d'accord avec sa position. » Ou de rejeter simplement ce point de vue en disant : « Il ne sait vraiment pas de quoi il parle. » Le fait d'avoir deux pères que j'aimais me força à réfléchir et à choisir, en dernière analyse, ma propre façon de penser. Le fait de choisir par moi-même s'avéra un procédé beaucoup plus profitable à long terme, au lieu de simplement accepter ou rejeter un unique point de vue.

Une des raisons pourquoi le riche s'enrichit davantage, le pauvre s'appauvrit encore plus et la classe moyenne est aux prises avec des dettes est que la question de l'argent est inculquée à la maison, mais pas à l'école. La plupart d'entre nous apprennent de leurs parents les rudiments de l'argent. Mais que peut donc dire un parent pauvre à son enfant concernant l'argent ? Il lui dit : « N'abandonne pas l'école et étudie de ton mieux. » Il se peut que l'enfant obtienne un diplôme avec d'excellentes notes, mais il héritera peut-être d'une mentalité et d'un conditionnement de pauvre.

Malheureusement, on n'enseigne pas l'a b c de l'argent dans les écoles. Les institutions d'enseignement se concentrent sur les aptitudes scolaires et professionnelles, et non pas sur les compétences financières. Cela explique pourquoi des banquiers, des médecins et des comptables intelligents, ayant obtenu d'excellentes notes à l'école, se débattent quand même pendant toute leur vie sur le plan financier. Notre dette nationale astronomique est attribuable, en majeure partie, à des politiciens très instruits et à des fonctionnaires du gouvernement qui prennent des décisions, sur le plan financier, avec peu ou pas de formation dans ce domaine.

Il m'arrive souvent de me demander ce qui va se produire quand des millions de personnes auront besoin d'aide financière et médicale. Ils devront dépendre de leurs familles ou du gouvernement pour un soutien financier. Qu'arrivera-t-il quand l'assurance médicale aux personnes âgées et la sécurité sociale n'auront plus d'argent dans leurs coffres ? Comment la nation survivra-t-elle si on continue de laisser aux parents le soin d'éclairer leurs enfants sur les questions d'argent, lesquels parents deviendront ou sont déjà

pauvres ?

Étant donné que j’ai eu deux pères qui m’ont influencé, j’ai appris de l’un et l’autre. Je devais réfléchir aux conseils de chaque père, et ce faisant, cela m’a permis de comprendre davantage le pouvoir et l’effet de nos propres pensées sur notre vie. Par exemple, l’un de mes pères avait l’habitude de dire : « Je ne peux pas me permettre d’acheter cela. » L’autre père refusait que j’emploie de tels mots. Il m’incitait plutôt à dire : « Comment puis-je me permettre d’acheter cela ? » L’une de ces phrases est une affirmation et l’autre une question. L’une ne vous oblige à rien et l’autre vous oblige à réfléchir.

Celui de mes pères qui allait bientôt devenir riche m’expliqua que le fait de dire sans réfléchir la phrase suivante : « Je ne peux pas me permettre d’acheter cela », fait en sorte que le cerveau arrête de chercher. En posant la question : « Comment puis-je me permettre d’acheter cela ? » ton cerveau se met en branle. Il ne m’encourageait pas ainsi à m’acheter tout ce que je voulais. Il était presque fanatique quand il était question d’entraîner son esprit, cet ordinateur le plus puissant au monde. « Mon cerveau se renforce chaque jour parce que je l’exerce. Plus il devient puissant, plus je peux gagner d’argent. » Il croyait que le fait de dire sans réfléchir : « Je ne peux pas me permettre d’acheter cela », était un signe de paresse intellectuelle.

Même si mes deux pères travaillaient dur, je remarquai que l’un d’eux avait pris l’habitude d’endormir son cerveau quand il était question de finances tandis que l’autre exerçait le sien. Résultat à long terme : un de mes pères devint plus fort sur le plan financier et l’autre plus faible. Cela ne diffère pas tellement d’une personne qui se rend régulièrement au gymnase pour s’entraîner par opposition à une autre qui reste assise sur son divan à regarder la télévision. Les exercices physiques adéquats accroissent vos chances de bonne santé, et les exercices mentaux appropriés augmentent vos chances d’être riche.

Mes deux pères avaient deux manières de penser opposées et cela se reflétait dans leur façon d’aborder la réalité. L’un d’eux croyait que les riches devaient payer plus de taxes pour prendre soin des êtres moins fortunés. L’autre disait : « Les taxes punissent ceux qui produisent et récompensent ceux qui ne produisent pas. »

Un de mes pères me fit la recommandation suivante : « Étudie avec ardeur afin de pouvoir travailler dans une bonne entreprise ». L’autre me donna ce conseil : « Étudie avec ardeur afin de trouver une bonne entreprise à acheter. »

L’un de mes pères me disait : « La raison pourquoi je ne suis pas riche c’est que vous êtes là, les enfants. » L’autre disait : « La raison pourquoi je dois devenir riche c’est que vous êtes là, les enfants. »

L’un d’eux nous encourageait à parler d’argent et d’affaires à la table familiale. L’autre nous interdisait de parler d’argent au cours des repas.

L’un disait : « Quand il s’agit d’argent, ne joue pas avec le feu, ne prends pas de risques. »

L’autre affirmait : « Apprends à gérer les risques. »

L’un croyait : « Notre maison est notre investissement le plus important, notre plus grand actif. » L’autre croyait : « Ma maison est un passif, et si votre maison est votre investissement le plus important, vous êtes en difficulté. »

Mes deux pères payaient leurs factures avant échéance même si l’un des deux les réglait avant l’autre.

L’un croyait qu’une entreprise ou le gouvernement pouvait prendre soin de toi et de tes besoins. Il était toujours préoccupé par les augmentations de salaire, les régimes de retraite, les prestations médicales, les congés de maladie, les vacances et autres avantages. Il était impressionné par deux de ses oncles qui s’étaient enrôlés dans l’armée et qui avaient mérité une retraite et une allocation à vie après 20 ans de service actif. Il aimait l’idée des prestations médicales et des privilèges que la coopérative militaire fournissait à ses retraités. Il appréciait aussi le système des postes permanents qu’on retrouve dans une université. L’idée d’un poste protégé à vie et les avantages qui en découlent semblaient plus importants, bien souvent, que l’emploi lui-même. Il disait fréquemment : « J’ai travaillé dur pour le gouvernement et j’ai droit à ces avantages. »

L’autre avait foi en une totale indépendance financière. Il s’élevait contre une certaine mentalité qui exigeait des allocations obligatoires, car il était conscient à quel point cette mesure créait des gens faibles et pitoyables sur le plan financier. Il insistait sur le fait qu’il fallait être financièrement compétent.

L’un de mes pères se débattait pour sauver quelques dollars. L’autre créait tout simplement des investissements.

L’un d’eux m’enseigna comment écrire un impressionnant curriculum vitae pour que je puisse me trouver un bon emploi. L’autre m’enseigna comment rédiger de solides projets financiers et d’affaires pour que je puisse créer des emplois.

Le fait d’être le produit de deux pères influents m’a donné le luxe de pouvoir constater tous les effets que des pensées différentes peuvent avoir sur notre vie. J’ai remarqué que les gens façonnent vraiment leur vie par le moyen de leurs pensées.

Par exemple, mon père pauvre disait toujours : « Je ne serai jamais riche. » Et cette prophétie se réalisa. D’un autre côté, mon père riche parlait toujours de lui-même comme de quelqu’un de riche. Il disait des choses comme celle-ci : « Je suis un homme riche et les gens riches ne font pas cela. » Même quand il fut fauché comme les blés après un désastre financier majeur, il continua de se considérer comme un homme riche. Il se justifiait lui-même en

disant : « Il existe une différence entre être pauvre et être sans le sou. Quand on est pauvre c'est pour toujours, être sans le sou c'est temporaire. »

Mon père pauvre disait : « Je ne suis pas intéressé par l'argent », ou « l'argent m'importe peu. » Mon père riche disait : « L'argent c'est le pouvoir. »

Donc, la puissance de nos pensées ne pourra peut-être jamais être mesurée ou estimée à sa juste valeur, mais il devint évident pour moi, alors que j'étais encore tout jeune, qu'il me fallait prendre conscience de mes pensées et de ma façon de m'exprimer. Je constatai que mon père pauvre était pauvre non pas à cause du salaire qu'il gagnait – qui était loin d'être négligeable – mais à cause de ses pensées et de ses actions. Encore jeune garçon, avec deux pères, je devins extrêmement conscient qu'il me fallait être prudent quant aux pensées que j'allais choisir d'adopter comme miennes. Devais-je écouter mon père riche ou mon père pauvre ?

Il existe une différence entre être pauvre et être sans le sou. Quand on est pauvre, c'est pour toujours ; être sans le sou, c'est temporaire.

Les deux hommes avaient un immense respect pour l'éducation et les études ; ils différaient d'avis sur ce qu'il était important d'apprendre, selon eux. L'un voulait que j'étudie avec ferveur, que j'obtienne un diplôme et que je trouve un emploi payant. Il voulait que j'étudie pour devenir un professionnel, un avocat, un comptable ou que je fasse des études commerciales pour obtenir une maîtrise en administration des affaires. L'autre m'encouragea à étudier comment devenir riche, à comprendre le fonctionnement de l'argent et à apprendre comment mettre l'argent à mon service : « Je ne travaille pas pour l'argent ! » Voilà les mots qu'il me répétait encore et encore, et « l'argent travaille pour moi ! »

À l'âge de 9 ans, je décidai d'écouter et d'apprendre tout ce que père riche avait à dire à propos de l'argent. En agissant ainsi, je choisis de ne pas écouter mon père pauvre, même si c'était lui qui détenait tous les diplômes.

Une leçon de Robert Frost

Robert Frost est mon poète favori. Bien que j'aime plusieurs de ses poèmes, mon préféré est *Le sentier que je n'ai pas emprunté*. Je mets en pratique la leçon de ce poème presque quotidiennement.

Le sentier que je n'ai pas emprunté

Deux sentiers s'écartaient l'un de l'autre dans une forêt aux feuilles jaunies, et j'étais déçu de ne pouvoir les parcourir tous deux comme un seul voyageur. Je restai longtemps immobile à regarder l'un s'étirer longuement jusqu'à ce

qu'il bifurque dans le sous-bois.

Puis, j'ai choisi l'autre qui me semblait tout aussi beau et qui méritait peut-être davantage le titre de sentier, car il était verdoyant et je voulus m'y engager même si les deux sentiers avaient été foulés presque pareillement par les milliers de pas des promeneurs.

Ce matin-là, les deux sentiers gisaient semblablement enterrés sous des feuilles qu'aucun pied n'avait encore foulées. Oh ! C'est alors que je gardai le premier sentier en réserve pour un autre jour ! Pourtant, sachant comment un sentier mène à un autre, je doutais fortement que j'allais revenir un jour.

Il me faudrait raconter cette histoire avec un soupir dans la voix à des années-lumière d'ici ; deux sentiers se séparaient l'un de l'autre dans un bois et j'empruntai le moins fréquenté, et c'est ce qui fit toute la différence.

Cela changea complètement les choses.

Au fil des années, j'ai souvent réfléchi à ce poème de Robert Frost. Quand j'ai choisi de ne pas écouter les conseils de mon père très instruit, ce fut une décision difficile à prendre, mais cette résolution façonna le reste de ma vie.

Quand j'eus décidé lequel de mes deux pères je devais écouter, mon éducation concernant l'argent commença. Mon père riche me prodigua son enseignement pendant 30 ans, jusqu'à ce que j'atteigne l'âge de 39 ans. Il cessa de m'enseigner après avoir réalisé que je connaissais et comprenais à fond ce qu'il avait essayé d'enfoncer dans mon crâne bien souvent borné.

L'argent est une forme de pouvoir. Mais l'éducation financière est plus puissante encore. L'argent va et vient, mais si on vous enseigne le fonctionnement de l'argent, vous acquérez du pouvoir face à l'argent et vous pouvez alors commencer à créer de la richesse. La raison pourquoi la pensée positive ne peut pas à elle seule donner les résultats voulus est que la plupart des gens ont fréquenté l'école et n'y ont jamais appris les rudiments de l'argent. Voilà pourquoi ils passent leur vie à travailler pour de l'argent.

Vu que je n'avais que 9 ans quand mon enseignement commença, les leçons que mon père riche m'inculqua étaient simples. Somme toute, il n'y eut que six leçons essentielles maintes fois répétées sur une période de 30 ans. Ce livre parle de ces six leçons exprimées ici aussi simplement que possible telles que mon père riche me les a présentées. Les leçons ne sont pas censées être des réponses en soi, mais plutôt des poteaux indicateurs. Ces indications aideront vos enfants et vous-même à vous enrichir quoi qu'il advienne dans ce monde où l'incertitude et les changements s'accentuent.

PREMIÈRE LEÇON :
LES RICHES NE TRAVAILLENT PAS POUR L'ARGENT

Chapitre 1

Première leçon

Les riches ne travaillent pas pour l'argent

Les pauvres et la classe moyenne travaillent pour de l'argent. Les riches font en sorte que l'argent travaille pour eux.

«Père, peux-tu me dire comment devenir riche ? »

Mon père referma le journal du soir. « Pourquoi veux-tu devenir riche, mon fils ?

— Parce qu'aujourd'hui la mère de Jimmy conduisait leur nouvelle Cadillac et se rendait passer la fin de semaine dans leur maison de campagne. Jimmy emmenait trois de ses amis, mais Mike et moi n'avons pas été invités. On nous a dit que nous ne l'étions pas, car nous sommes des "enfants pauvres".

— Ils ont dit ça ? » demanda mon père d'un air incrédule.

— Oui, ils l'ont dit », répliquai-je d'un ton peiné.

Mon père hocha la tête en silence, remit ses lunettes et continua la lecture de son journal. Je restai là à attendre une réponse.

Nous étions alors en 1956. J'avais 9 ans. Par un étrange coup du sort, je fréquentais la même école publique que les enfants de riches. L'industrie principale de notre ville était la canne à sucre. Les directeurs de la plantation et les autres personnes influentes de la ville comme les médecins, les propriétaires d'entreprises et les banquiers envoyaient leurs enfants à cette école élémentaire. Après la sixième année, leurs enfants étaient habituellement envoyés dans des écoles privées. Étant donné que ma famille habitait sur un certain côté de notre rue, je fréquentai cette école. Si j'avais vécu de l'autre côté de cette même rue, on m'aurait inscrit dans une école différente avec des écoliers issus de familles semblables à la mienne. Après la sixième année, ces derniers et moi-même devions fréquenter l'école secondaire publique. Il n'était pas question d'école privée pour eux ou pour moi.

Mon père finit par déposer le journal. Je voyais qu'il réfléchissait.

« Eh bien, mon garçon, commença-t-il doucement, si tu veux devenir riche, il te faut apprendre à faire de l'argent.

— Comment fait-on de l'argent ? lui demandai-je.

— Eh bien, réfléchis, mon garçon », dit-il en souriant. Ce qui signifiait : "Je ne t'en dirai pas plus" ou "je ne connais pas la réponse, ne m'en demande pas davantage." »

La formation d'une association

Le matin suivant, je répétai les paroles de mon père à mon meilleur ami, Mike. À ma connaissance, Mike et moi étions les seuls enfants pauvres de l'école. Mike me ressemblait, car lui aussi fréquentait cette école par un singulier coup du destin. Quelqu'un avait délimité le territoire du secteur scolaire et nous avions abouti dans le même établissement que les enfants riches. Nous n'étions pas vraiment pauvres, mais nous nous sentions comme tels, car tous les autres garçons avaient des gants de baseball neufs, des bicyclettes neuves ; tout ce qu'ils avaient était neuf.

Nos parents assuraient nos besoins essentiels : nourriture, logement, vêtement. Guère plus. Mon père disait : « Si tu veux quelque chose, travaille pour te le payer. » Des choses, nous en voulions, mais les emplois étaient rares pour des garçons de neuf ans.

« Comment donc devrions-nous nous y prendre pour faire de l'argent ? demanda Mike.

— Je ne sais pas, répondis-je. Mais veux-tu devenir mon associé ? »

Et c'est ainsi que ce samedi-là, Mike devint mon premier associé. Nous passâmes toute la matinée à échafauder des plans destinés à nous enrichir. Par moments, nous évoquions Jimmy et les autres, en train de s'éclater à sa maison de campagne. Cela nous faisait un peu mal, mais d'un mal bénéfique qui nous stimulait dans notre projet de faire de l'argent. Enfin, cet après-midi-là, un éclair de génie traversa nos esprits. C'était une idée que Mike avait puisée dans un livre de sciences. Très excités, nous échangeâmes une poignée de main et ce fut la naissance de notre entreprise.

Au cours des semaines qui suivirent, Mike et moi sillonnâmes notre quartier, frappant aux portes pour demander à nos voisins de bien vouloir mettre de côté leurs vieux tubes de dentifrice. Intrigués, la plupart des adultes acceptèrent avec le sourire. Certains voulaient en savoir plus long. Nous répondions : « Impossible de vous le dire. Secret professionnel. »

L'inquiétude de ma mère grandissait au fil des semaines. Nous avions choisi un coin près de sa machine à laver pour y entreposer notre matière première. Dans une boîte en carton qui avait jadis contenu des bouteilles de

ketchup, notre petite provision de tubes de dentifrice prit de l'ampleur.

Un jour, ma mère en eut assez. La vue de ce monticule de tubes de dentifrice sales et déformés ayant appartenu à nos voisins, finit par la mettre hors d'elle. « Que faites-vous, les garçons ? Et ne me parlez pas de secret professionnel. Faites le ménage ou je mets tout ça aux ordures. »

Mike et moi l'avons implorée et suppliée de nous laisser faire, lui expliquant que nous aurions bientôt assez de tubes pour commencer la production. Nous l'avisâmes que nous attendions encore les tubes de quelques voisins qui achevaient leur dentifrice. Maman nous fit grâce d'une semaine.

La date du début de la production fut repoussée. La pression montait. C'était ma première association et une menace d'éviction planait déjà sur nous, par les bons soins de ma propre mère. Mike fut chargé d'inciter les voisins à utiliser plus rapidement leur dentifrice, leur rappelant les fréquents brossages recommandés par le dentiste. Je commençai à mettre sur pied la chaîne de fabrication.

Tel que prévu, la production commença une semaine plus tard. Lorsque mon père, accompagné d'un ami, voulut s'engager avec sa voiture dans notre allée, il se trouva devant deux garçons de neuf ans, opérant une chaîne de fabrication à plein régime. Tout était recouvert d'une mince couche de poudre blanche. De petits berlingots de lait, venant de l'école, étaient alignés sur une longue table et, sur notre gril Hibachi, des charbons de bois rouge vif dégageaient une chaleur ardente.

Père marcha prudemment vers nous, ayant dû garer la voiture au bas de l'allée, car la chaîne de montage bloquait l'accès à l'abri d'auto. En s'approchant, son ami et lui virent un bac de métal, posé sur des charbons de bois et dans lequel fondaient des tubes de dentifrice. À cette époque-là, le dentifrice ne se vendait pas dans des tubes de plastique, mais de plomb. Une fois la peinture brûlée, les tubes, jetés dans le petit bac de métal, finissaient par se liquéfier, et à l'aide des poignées de ma mère pour saisir un objet chaud, nous versions le plomb par un orifice pratiqué dans le haut des berlingots.

Les berlingots furent remplis de plâtre de moulage, comme celui qui s'était répandu partout avant d'être mélangé à l'eau. Dans mon empressement, j'avais renversé le sac et on aurait cru qu'une tempête de neige s'était abattue sur la région. Les berlingots servaient à mouler le plâtre.

Mon père et son ami nous regardèrent verser le plomb fondu par une petite ouverture pratiquée dans la partie supérieure du cube de plâtre de moulage.

« Attention », dit mon père.

Je fis signe que oui sans lever les yeux.

Une fois l'opération terminée, je déposai le bac de métal et je souris à mon

père.

« Que faites-vous donc, les garçons ? demanda-t-il en réprimant un sourire.

— Nous suivons tes conseils. Nous serons riches, dis-je.

— Oui », dit Mike en souriant et en hochant la tête en guise d'approbation. « Nous sommes des associés.

— Et que contiennent ces moules de plâtre ? demanda mon père.

— Regarde. Ce devrait être une bonne fournée. »

Avec un petit marteau, je donnai quelques coups sur le joint d'étanchéité qui divisait le cube en deux. Prudemment, je retirai la partie supérieure du moule de plâtre et une pièce de plomb de cinq cents en tomba.

« Oh, non ! s'exclama mon père. Vous coulez des pièces de cinq cents avec du plomb.

— Exactement, dit Mike. Nous suivons vos conseils. Nous faisons de l'argent. »

L'ami de mon père éclata de rire. Mon père sourit et secoua la tête. Il avait devant lui, à proximité d'une flamme et d'une boîte de tubes de dentifrice vides, deux garçonnets recouverts de poudre blanche et souriant à pleines dents.

Il nous demanda de déposer le tout et de nous asseoir avec lui sur les marches de l'escalier. En souriant, il nous expliqua gentiment ce que le mot « contrefaçon » signifiait.

Nos rêves s'écroulaient. « Vous voulez dire que c'est illégal ? » demanda Mike d'une voix chevrotante.

« Laisse-les faire », dit l'ami de mon père. Peut-être exploitent-ils un talent inné. »

Mon père lui jeta un regard mauvais.

« Oui, c'est illégal, dit mon père doucement, mais vous avez manifesté une grande créativité et un esprit original. Continuez. Je suis vraiment fier de vous ! »

Déçus, Mike et moi demeurâmes assis en silence pendant une vingtaine de minutes avant de commencer à nettoyer tout ce désordre. Notre entreprise fermait, le jour même de son ouverture. En balayant la poudre, je regardai Mike et lui dis : « Il faut croire que Jimmy et ses amis ont raison. Nous sommes pauvres. »

Mon père, qui était sur le point de partir, m'avait entendu. « Les garçons, dit-il, vous êtes pauvres seulement si vous capitulez. Ce qui compte le plus, c'est que vous êtes passés à l'action. La plupart des gens s'en tiennent aux paroles et au rêve d'être riches. Vous avez agi. Je suis très fier de vous. Je le

redis. Continuez. N’abandonnez pas. »

Mike et moi gardions le silence. C’était de belles paroles, mais nous n’étions pas plus avancés.

« Alors pourquoi n’es-tu pas riche, père ? demandai-je.

— Parce que j’ai choisi d’être professeur. Les professeurs ne se préoccupent pas vraiment de devenir riches. Seul l’enseignement nous importe. Je souhaiterais vous aider, mais je ne sais vraiment pas comment faire de l’argent. »

Mike et moi reprîmes notre nettoyage.

« J’ai une idée, dit mon père. Si vous voulez apprendre à devenir riches, je ne suis pas votre homme. C’est ton père qu’il faut voir, Mike.

— Mon père ? demanda Mike, intrigué.

— Oui, ton père, répéta mon père en souriant. Nous avons tous deux le même banquier et il ne tarit pas d’éloges sur lui. Il m’a souvent parlé de son intelligence remarquable lorsqu’il s’agit de faire de l’argent.

— Mon père ? répéta Mike, étonné. Alors pourquoi n’avons-nous pas une belle voiture et une belle maison, comme celles des enfants riches à l’école ?

— Avoir une belle automobile et une jolie maison ne signifie pas nécessairement que vous êtes riches, ou que vous savez comment le devenir, répliqua mon père. Le père de Jimmy est à l’emploi de la plantation de canne à sucre. Il n’est pas très différent de moi. Il travaille pour une entreprise alors que moi je suis au service du gouvernement. Son automobile est fournie par son employeur. Avec les difficultés que connaît la plantation, le père de Jimmy risque de tout perdre. Pour le tien, c’est différent, Mike. Il semble être en train de se bâtir un empire, ce qui fera de lui un homme très riche dans quelques années. »

Cela nous fit retrouver notre enthousiasme. Redoublant d’énergie, nous commençâmes à ranger le désordre occasionné par la mise sur pied de notre première entreprise, maintenant défunte. Tout en nettoyant, nous décidâmes quand et comment nous parlerions au père de Mike. Comme il travaillait de longues heures et rentrait tard à la maison, cela compliquait les choses. Son père était propriétaire d’entrepôts, d’une entreprise de construction, d’une chaîne de magasins et de trois restaurants. C’étaient les restaurants qui le retenaient tard au travail.

Mike rentra chez lui en autobus une fois le ménage terminé. Le soir même, il parlerait à son père pour lui demander de nous apprendre à devenir riches. Mike promit de m’appeler après lui avoir parlé, même à une heure tardive.

Le téléphone sonna à 20 h 30.

« D’accord, dis-je, samedi prochain. » Et je raccrochai. Le père de Mike

nous accordait un rendez-vous.

Samedi matin à 7 h 30, je pris l'autobus en direction du quartier pauvre de la ville.

Les leçons commencent

Mike et moi rencontrâmes son père ce matin-là à 8 h. Il travaillait déjà depuis plus d'une heure. Quand je m'approchai de la petite maison, simple et coquette, son contremaître partait justement au volant de sa camionnette. Mike m'accueillit à la porte.

« Père est au téléphone et il te prie de l'attendre sur la véranda à l'arrière », dit Mike en ouvrant la porte.

Le parquet de bois usé craqua lorsque je franchis le seuil de la vieille maison. Un paillasson bon marché se trouvait juste à l'entrée. Il servait à dissimuler l'usure du plancher que d'innombrables pas avaient foulé au cours des années. Bien que propre, il avait besoin d'être remplacé. Je ressentis une certaine claustrophobie en entrant dans le salon exigu qui sentait le renfermé à cause de vieux fauteuils rembourrés qui feraient aujourd'hui les délices des collectionneurs.

Deux femmes un peu plus âgées que ma mère étaient assises sur un sofa. En face d'elles se trouvait un homme en habit de travail. Il portait un pantalon et une chemise kaki bien repassés, mais sans amidon, et des bottes de travail bien cirées. Il devait avoir 10 ans de plus que mon père. Ils nous sourirent en nous voyant, Mike et moi, passer devant eux en direction de la véranda qui surplombait la cour arrière. Je leur souris timidement.

« Qui sont ces gens ? demandai-je.

— Eh bien, ils travaillent pour mon père. Le plus vieux administre ses entrepôts, les femmes gèrent ses restaurants. Et tu as également entrevu le contremaître qui travaille sur un projet de route à environ 80 kilomètres d'ici. Son autre contremaître, qui dirige un projet immobilier, était déjà parti à ton arrivée.

— Est-ce toujours comme ça ? demandai-je.

— Pas toujours, mais c'est très fréquent », dit Mike en souriant tout en prenant une chaise pour s'asseoir près de moi.

— Je lui ai demandé de nous montrer comment faire de l'argent, dit Mike.

— Et quelle fut sa réponse ? demandai-je, à la fois curieux et prudent.

— Eh bien, il m'a d'abord regardé d'un air bizarre, puis, il a dit qu'il nous ferait une proposition.

— Ah ! » fis-je, en faisant basculer ma chaise contre le mur ; et je demeurai

ainsi perché sur les deux pieds arrière de la chaise.

Mike m'imita.

« Tu connais la proposition qu'il veut nous faire ? demandai-je.

— Non, mais on va bientôt le savoir. »

Tout à coup, le père de Mike fit irruption sur la véranda par une porte grillagée. D'un bond, Mike et moi retombâmes sur nos pieds, non pas par égard pour lui, mais parce que nous avions sursauté.

« Vous êtes prêts, les garçons ? » demanda le père de Mike en approchant une chaise pour s'asseoir avec nous.

Nous avons acquiescé tout en éloignant nos chaises du mur pour nous placer en face de lui.

C'était un homme imposant, mesurant environ 1,82 mètre et pesant approximativement 90 kilos. Mon père était plus grand, approximativement du même poids, et de cinq ans l'aîné du père de Mike. D'une certaine façon, ils se ressemblaient bien que d'origine ethnique différente. Peut-être étaient-ils animés de la même énergie.

« Mike prétend que tu veux apprendre à faire de l'argent ? C'est vrai, Robert ? »

Je fis rapidement un signe de tête affirmatif, trahissant une certaine nervosité. Ses paroles et son sourire laissaient transparaître une grande force.

« D'accord, voici ma proposition. Je serai votre professeur, mais pas de façon traditionnelle. Je vous enseignerai à la condition que vous travailliez pour moi. Sinon, je ne vous donnerai pas de leçons. Mon enseignement sera plus efficace si vous travaillez, mais si vous ne voulez qu'écouter passivement comme vous le faites en classe, je suis littéralement en train de perdre mon temps. Voilà ma proposition. C'est à prendre ou à laisser.

— Ah, puis-je d'abord poser une question ? demandai-je.

— Non. C'est à prendre ou à laisser. J'ai trop à faire pour perdre mon temps. Si vous êtes incapables de prendre des décisions rapides, jamais vous n'apprendrez à faire de l'argent. Les occasions qui passent pourraient ne jamais revenir. Il est essentiel de savoir discerner le bon moment pour prendre une décision. C'est l'occasion dont vous rêviez. L'école commence ou finit dans 10 secondes », dit le père de Mike avec un sourire espiègle.

— J'accepte, dis-je.

— D'accord, dit Mike.

— Bien, dit le père de Mike. « Mme Martin arrive dans 10 minutes. Quand j'en aurai terminé avec elle, vous l'accompagnerez à mon épicerie et vous vous mettrez au travail. Je vous paierai 10 cents de l'heure et vous travaillerez

pendant trois heures, tous les samedis.

— Mais j’ai une partie de balle aujourd’hui », dis-je.

Le père de Mike baissa la voix et prit un ton ferme : « À prendre ou à laisser, dit-il.

— J’accepte », répondis-je, choisissant de travailler et d’apprendre au lieu de jouer.

Trente cents plus tard

Dès 9 h, ce jour-là, Mike et moi travaillions sous les ordres de Mme Martin. C’était une femme aimable et patiente. Elle a toujours dit que Mike et moi lui rappelions ses deux fils. Bien qu’aimable, elle croyait aux vertus du travail et ne manquait pas de nous le faire savoir. Pendant trois heures, nous retirions des boîtes de conserve des tablettes et les époussetions avec un plumeau, après quoi nous les remettions en place. C’était une tâche atrocement ennuyeuse.

Le père de Mike, que j’appelle mon père riche, était propriétaire de neuf petites épiceries du genre qui avaient de vastes parcs de stationnement. Cela présageait les dépanneurs d’aujourd’hui. C’était en fait des épiceries de quartier où les gens achetaient des articles comme du lait, du pain, du beurre et des cigarettes. Nous étions à Hawaï avant l’ère de la climatisation, et les commerces ne pouvaient garder leurs portes fermées à cause de la chaleur. Les portes aux deux extrémités du magasin, du côté de la route et du terrain de stationnement, devaient demeurer grandes ouvertes. Chaque fois qu’une voiture passait ou entrait dans le terrain de stationnement, la poussière se soulevait et se répandait dans le magasin. Nous étions assurés d’un emploi tant qu’il n’y aurait pas de climatisation.

Sous la supervision de Mme Martin, Mike et moi avons accompli pendant trois semaines nos trois heures d’ouvrage. À midi, notre travail prenait fin et elle déposait trois petites pièces de 10 cents dans la main de Mike et dans la mienne.

Même si je n’avais que 9 ans au milieu des années 1950, il faut dire que 30 cents ne représentaient pas un montant très attrayant. Les bandes dessinées coûtaient 10 cents à l’époque. Je dépensais donc habituellement mon argent en bandes dessinées et je retournais à la maison.

Le mercredi de la quatrième semaine, j’étais prêt à abandonner. J’avais accepté de travailler parce que je voulais que le père de Mike m’apprenne à gagner de l’argent, et maintenant j’étais devenu un esclave à 10 cents l’heure. Et en plus de tout cela, je n’avais pas revu le père de Mike depuis ce premier samedi.

« J’abandonne », dis-je à Mike à l’heure du déjeuner. L’école était ennuyeuse, et à présent je n’avais même plus mes samedis pour me reposer. Mais c’est la question des 30 cents qui m’atteignait le plus durement.

Cette fois-ci Mike sourit.

« De quoi ris-tu ? lui demandai-je avec colère et frustration.

— Père avait dit que cela se produirait. Il a demandé d’aller le rencontrer quand tu serais prêt à abandonner.

— Quoi ? fis-je d’un ton indigné. Il a attendu que j’en aie assez ?

— Jusqu’à un certain point, dit Mike. « Père est quelqu’un de différent. Il n’enseigne pas de la même façon que ton père. Ta mère et ton père vous sermonnent beaucoup. Mon père est calme et parle peu. Attends seulement jusqu’à samedi avant d’abandonner. Je lui dirai que tu es prêt.

— Tu veux dire que je suis victime d’un coup monté ?

— Non, pas vraiment, mais peut-être. Père te l’expliquera samedi. »

Une longue attente par un beau samedi matin

J’étais fin prêt à faire face au père de Mike. Et même mon vrai père était fâché contre le père de Mike. Mon vrai père, celui que j’appelle mon père pauvre, pensait que mon père riche enfreignait la législation industrielle relativement au travail des enfants et qu’il fallait enquêter sur ses agissements.

Mon père pauvre très instruit me demanda d’exiger ce que je méritais. Au moins 25 cents de l’heure. Mon père pauvre me dit que si je n’obtenais pas cette augmentation, je devais abandonner immédiatement cet emploi.

« De toute façon, tu n’as pas besoin de ce damné travail », dit mon père pauvre avec indignation.

À 8 heures le samedi matin suivant, je franchis la porte de la maison de Mike que son père venait d’ouvrir.

« Assieds-toi et attends ton tour », me dit le père de Mike au moment où j’entrai. Il se retourna et disparut dans son petit bureau situé à côté d’une chambre à coucher.

J’embrassai du regard toute la pièce et je ne vis Mike nulle part. Je me sentis un peu embarrassé et je m’assis avec circonspection près des deux mêmes femmes qui se trouvaient là quatre semaines plus tôt. Elles sourirent et se tassèrent sur le divan pour me faire de la place.

Quarante-cinq minutes passèrent et j’étais devenu fumant de colère. Les deux femmes avaient rencontré le père de Mike et étaient parties depuis au moins 30 minutes. L’homme plus âgé avait pour sa part passé 20 minutes dans

le bureau, et lui aussi n’était plus là.

La maison était vide et j’étais assis dans ce salon sombre, sentant le renfermé, par une superbe journée ensoleillée hawaïenne, à attendre de pouvoir parler à un avare qui exploitait les enfants. Je pouvais entendre des froissements de papier provenant de son bureau. Il téléphonait aussi et, ce qui me dérangeait par-dessus tout, il m’ignorait. J’étais sur le point de m’en aller, mais pour une raison que j’ignore, je restai.

Finalement, 15 minutes plus tard, à 9 heures précises, père riche sortit de son bureau, sans un mot, et me fit signe de la main d’entrer.

« J’ai cru comprendre que tu veux une augmentation de salaire, sinon tu nous quittes », dit père riche tout en pivotant dans son fauteuil.

— Eh bien, vous n’avez pas respecté notre accord », lançai-je proche des larmes. C’était vraiment effrayant pour moi de tenir tête à un adulte.

« Vous avez dit que vous m’enseigneriez si je travaillais pour vous. Eh bien, j’ai travaillé pour vous. J’ai travaillé dur. J’ai renoncé à mes parties de baseball afin de travailler pour vous, mais vous n’avez pas tenu parole, et vous ne m’avez rien enseigné. Vous êtes un escroc et c’est ce que tout le monde pense en ville. Vous êtes cupide. Vous voulez tout l’argent pour vous seul et vous ne prenez pas soin de vos employés. Vous me faites attendre et vous ne me témoignez aucun respect. Je ne suis qu’un petit garçon, mais je mérite d’être mieux traité. »

Père riche se cala dans son fauteuil en me fixant du regard. Il semblait m’étudier.

« Pas si mal, dit-il. En moins de deux mois, tu parles comme la plupart de mes employés.

— Quoi ? » demandai-je, sans trop comprendre ce qu’il disait. Je continuai d’exprimer mes doléances : « Je croyais que vous alliez respecter notre accord et m’enseigner des choses. Au lieu de cela vous voulez me torturer. C’est cruel. C’est vraiment cruel.

— Je suis en train de t’enseigner en ce moment, dit calmement père riche.

— Que m’avez-vous donc enseigné ? Rien ! dis-je avec colère. Vous ne m’avez même pas parlé depuis que j’ai accepté de travailler pour trois fois rien. Dix cents de l’heure. Ah ! je devrais avertir le gouvernement de vos agissements. Vous savez, il existe des lois régissant le travail des enfants. Mon père travaille pour le gouvernement, le saviez-vous ?

— Oh là là ! À présent tu parles exactement comme la plupart des gens qui ont déjà travaillé pour moi. Des gens que j’ai congédiés ou qui ont quitté leur emploi.

— Qu’avez-vous donc à dire pour votre défense ? » demandai-je, me

sentant passablement brave pour un petit garçon. « Vous m'avez menti. J'ai travaillé pour vous et vous n'avez pas tenu parole. Vous ne m'avez rien enseigné.

— Qu'est-ce qui te fait penser que je ne t'ai rien enseigné ? dit calmement père riche. L'enseignement représente-il pour toi une conversation ou un cours ? demanda père riche.

— Eh bien, pour moi c'est un cours, répliquai-je.

— À l'école, c'est de cette façon qu'on t'enseigne, dit-il avec un sourire. Mais ce n'est pas ainsi que la vie t'enseigne, et j'ajouterais que la vie est la meilleure enseignante qui existe. La plupart du temps, la vie ne s'adresse pas à toi directement. Elle te bouscule et te pousse à droite et à gauche. À chaque poussée la vie te dit : "Réveille-toi. Il y a quelque chose que je veux que tu apprennes" ».

De quoi cet homme parle-t-il ? me demandai-je à moi-même. *Selon lui, la vie me parlait quand elle me poussait à droite et à gauche. Foutaises !* À présent, j'étais persuadé qu'il me fallait abandonner mon travail. J'étais littéralement en train de parler à un individu mûr pour l'asile.

« Si tu apprends les leçons de la vie, tu t'en sortiras fort bien. Sinon la vie continuera tout simplement de te bousculer de toutes parts. En général, les gens optent pour deux solutions : certains se laissent bousculer par la vie ; d'autres se fâchent et en bousculent d'autres, que ce soit leur patron, leur mari, leur femme ou leur travail. Ils ne se rendent pas compte que c'est la vie qui les pousse et les bouscule. »

Je n'avais aucune idée de quoi il parlait.

« La vie nous pousse tous à droite et à gauche. Certains abandonnent, d'autres se battent. Quelques-uns retiennent la leçon et progressent. Ils acceptent de bonne grâce que la vie les pousse de-ci de-là. L'attitude de ce petit nombre de gens signifie qu'ils ont la volonté et le besoin d'apprendre quelque chose. Ils apprennent et ils continuent d'avancer. La plupart des autres renoncent, mais quelques-uns comme toi se battent. »

Père riche se leva et alla fermer une vieille fenêtre de bois grinçante qui avait un urgent besoin d'être réparée. « Si tu apprends cette leçon, tu deviendras un jeune homme sage, riche et heureux. Si tu ne l'apprends pas, tu passeras toute ta vie à blâmer ton travail, ton maigre salaire ou ton patron pour tes problèmes. Tu vivras ta vie dans l'espérance qu'une chance incroyable vienne résoudre tous tes problèmes d'argent. »

Père riche me regarda soudain pour vérifier si j'écoutais toujours. Ses yeux rencontrèrent les miens. Nous nous fixâmes tous deux et un fort courant de communication s'établit entre nous par le moyen de nos regards. Finalement, je détournai les yeux après avoir saisi son dernier message. Je savais qu'il

avait raison. Je l'avais blâmé et pourtant je souhaitais vraiment apprendre. J'étais tiraillé.

Père riche continua : « D'autre part, si tu es le genre de personne qui n'a pas de cœur au ventre, tu abandonneras chaque fois que la vie te bousculera. Si c'est ton cas, tu passeras toute ta vie à ne rien risquer, à te conduire honorablement, à te ménager en prévision d'un quelconque événement qui n'arrivera jamais. Puis, tu mourras comme un vieil homme ennuyeux. Il y aura un tas d'amis qui t'auront vraiment apprécié, car tu étais un travailleur tellement gentil et laborieux.

« Mais la vérité est la suivante : tu auras laissé la vie te réduire à la soumission. Au fond de toi, tu étais terrifié à l'idée de prendre des risques. Tu voulais vraiment gagner, mais la peur de perdre était plus forte que l'excitation que procure la victoire. Au plus profond de ton être, toi et seulement toi sauras que tu n'as pas donné ton maximum pour essayer d'y parvenir. En fin de compte, tu auras choisi d'éviter les risques. »

Nos yeux se croisèrent de nouveau.

« Vous m'avez poussé à droite et à gauche, n'est-ce pas ? demandai-je.

— Certaines personnes pourraient peut-être affirmer cela, dit en souriant père riche. Pour ma part, je te dirai simplement que je t'ai donné un aperçu, un échantillon de la vie.

— Quel avant-goût de la vie ? » demandai-je encore fâché, mais ma curiosité était maintenant éveillée et j'étais encore prêt à apprendre.

— Mike et toi êtes les premiers êtres à me demander de leur enseigner comment gagner de l'argent. J'ai plus de 150 employés et aucun d'eux ne m'a demandé un jour ce que je connais de l'argent. Ils me demandent un emploi et un salaire, mais jamais de leur enseigner ce que je sais à propos de l'argent. Par conséquent, la plupart d'entre eux passeront les meilleures années de leurs vies à travailler pour de l'argent, sans vraiment trop comprendre pourquoi ils travaillent. »

J'étais assis là à l'écouter attentivement.

« Donc, quand Mike m'a dit que tu voulais apprendre comment faire de l'argent, j'ai décidé de concevoir un cours inspiré de la vie réelle. J'aurais pu parler et parler, mais tu n'aurais rien compris. J'ai donc décidé de laisser la vie te bousculer quelque peu pour que tu finisses par m'entendre. C'est pourquoi je ne t'ai payé que 10 cents de l'heure.

— Quelle est donc la leçon que j'ai apprise en travaillant pour 10 cents de l'heure ? Que vous êtes mesquin et que vous exploitez vos travailleurs ? »

Père riche se cala dans son fauteuil et rit de bon cœur. « Il serait préférable que tu changes ton point de vue. Arrête de me blâmer en pensant que c'est moi le problème. Si tu crois que je suis le problème, alors il va falloir que tu

me fasses changer. Si tu prends conscience que c’est toi le problème, alors tu peux te changer toi-même, apprendre certaines choses et devenir plus sage. La plupart des gens veulent que le reste du monde change, mais pas eux-mêmes. Laisse-moi te dire qu’il est plus facile de te changer toi-même que de transformer n’importe qui d’autre.

— Je ne comprends pas, dis-je.

— Ne me blâme pas pour tes problèmes, dit père riche avec de l’impatience dans la voix.

— Mais vous ne me payez que 10 cents.

— Et qu’apprends-tu donc ? demanda père riche, l’air suffisant.

— Que vous êtes pingre, avare et mesquin, dis-je avec un sourire espiègle.

— Je vois, tu penses que je suis le problème, dit père riche.

— Vous l’êtes sans l’ombre d’un doute.

— Eh bien, conserve cette attitude et tu n’apprendras rien. Si tu continues de penser que je suis le problème, quels choix te restera-t-il ?

— Eh bien, si vous ne me payez pas davantage, si vous ne témoignez pas plus de respect à mon égard et si vous ne m’enseignez pas, je vais abandonner.

— Bien dit, fit père riche. Et c’est exactement ce que la plupart des gens font. Ils abandonnent et se mettent à la recherche d’un autre emploi, de meilleures perspectives d’avenir et d’un salaire plus élevé, en pensant réellement qu’un nouvel emploi et un meilleur salaire résoudront le problème. Dans la plupart des cas, cela ne résout rien.

— Qu’est-ce qui va donc résoudre le problème ? Est-ce le fait d’accepter tout simplement ce misérable 10 cents de l’heure en souriant ? »

Père riche esquissa un sourire.

« C’est ce que les autres font. Ils ne font qu’attendre une augmentation en pensant que davantage d’argent résoudra le problème. La plupart se contentent de ce chèque alors que d’autres se trouvent un second emploi et travaillent plus dur encore, mais toujours pour un maigre salaire. »

Jétais assis là à fixer le plancher et je commençais à comprendre la leçon que père riche m’expliquait. J’avais le sentiment que cela représentait un aperçu, un échantillon de la vie. Finalement, je levai les yeux et je dis : « Mais qu’est-ce qui va donc résoudre le problème ?

— Ceci », dit-il en s’adossant et en me donnant une petite tape sur la tête. « Cette matière entre tes oreilles. »

C’est à ce moment précis que père riche partagea avec moi le principe fondamental qui le distinguait de ses employés et de mon père pauvre, et qui l’amena par la suite à devenir l’un des hommes les plus riches d’Hawaï, tandis

que mon père très instruit, mais pauvre, se débattit toute sa vie sur le plan financier.

Père riche répéta à plusieurs reprises ce principe fondamental que j'appelle « la première leçon » : *Les pauvres et la classe moyenne travaillent pour l'argent. Les riches font en sorte que l'argent travaille pour eux.*

En ce samedi matin ensoleillé, j'étais en train d'apprendre un principe, un point de vue complètement différent de ce que mon père pauvre m'avait enseigné. À l'âge de neuf ans, je pris conscience que mes deux pères voulaient que j'apprenne. Tous deux m'encourageaient à étudier…, mais pas les mêmes choses.

Mon père très instruit me recommanda de faire la même chose que lui : « Mon fils, je veux que tu étudies avec application, que tu obtiennes de bonnes notes afin de trouver un emploi sûr et stable dans une grande entreprise ; et assure-toi que cette dernière t'offre d'excellents avantages sociaux. » Père riche voulait que j'apprenne les rudiments de l'argent pour que je puisse le mettre à mon service. J'allais apprendre ces leçons à même la vie grâce à ses conseils, et non pas dans une salle de classe.

Père riche poursuivit ma première leçon : « Je suis content que tu te sois mis en colère quand je t'ai fait travailler pour 10 cents de l'heure. Si tu ne t'étais pas fâché et si tu avais accepté tout cela sans rien dire, je t'aurais tout simplement dit qu'il m'était impossible de t'enseigner. Vois-tu, le véritable apprentissage exige de l'énergie, de la passion, un ardent désir. La colère est une part importante de cette formule, car la passion représente la colère et l'amour fusionnés ensemble. Quand il s'agit d'argent, la plupart des gens veulent éviter les risques et se sentir sécurisés. Ce n'est donc pas la passion qui les mène, c'est la peur.

— Est-ce pour cette raison qu'ils acceptent des emplois au salaire très bas ?

— Oui, dit père riche. Certaines personnes disent que j'exploite les gens parce que je ne paie pas autant que la plantation de canne à sucre ou le gouvernement. Je peux t'assurer que les gens s'exploitent eux-mêmes. C'est leur peur à eux, pas la mienne.

— Mais ne pensez-vous pas que vous devriez les payer davantage ?

— Je n'ai pas à le faire. D'ailleurs, davantage d'argent ne résoudra pas le problème. Tu n'as qu'à penser à ton père. Il fait beaucoup d'argent et il ne parvient même pas à payer ses factures. La plupart des gens, si on leur donne plus d'argent, ne réussissent qu'à s'endetter davantage.

— Voilà donc la raison du 10 cents de l'heure, dis-je en souriant. Cela fait partie de la leçon ?

— C'est tout à fait exact, rétorqua père riche. Vois-tu, ton père a fréquenté l'école et il a reçu une excellente instruction dans le but de décrocher un

emploi bien rémunéré. Il y est parvenu. Mais il continue d'avoir des problèmes financiers, car il n'a rien appris au sujet de l'argent à l'école. Et en plus de tout cela, travailler pour l'argent fait partie de son credo.

— Ce n'est pas votre cas ? demandai-je.

— Non, pas vraiment, dit père riche. Si tu veux apprendre à travailler pour l'argent, continue de rester à l'école. C'est un excellent endroit pour apprendre à agir de la sorte. Mais si tu veux apprendre à mettre l'argent à ton service, je te l'enseignerai. Mais à la seule condition que tu veuilles vraiment apprendre.

— Tous les gens n'aimeraient-ils pas apprendre cela ? demandai-je.

— Non, dit père riche. Pour la simple raison qu'il est plus facile d'apprendre à travailler pour l'argent, surtout quand la peur est le premier sentiment que vous ressentez quand on aborde le sujet de l'argent.

— Je ne comprends pas, dis-je en fronçant les sourcils.

— Ne t'inquiète pas de cela pour l'instant. Sache seulement que c'est la peur qui fait que la plupart des gens tiennent à conserver leur emploi. La peur de ne pas pouvoir payer leurs factures. La peur d'être congédiés. La peur de ne pas avoir suffisamment d'argent. La peur de recommencer à zéro. Voilà le prix à payer quand on étudie pour apprendre une profession ou un métier et qu'on travaille ensuite pour l'argent. La plupart des gens deviennent esclaves de l'argent… puis ils se fâchent contre leurs patrons.

— Apprendre à mettre l'argent à son service est un programme d'études complètement différent, n'est-ce pas ?

— Absolument, répondit père riche, absolument. »

Nous restâmes silencieux pendant quelques instants en ce magnifique samedi matin hawaïen. Mes amis venaient tout juste d'amorcer leur partie de baseball. Mais pour une raison ou une autre, j'étais maintenant reconnaissant d'avoir pris la décision de travailler pour 10 cents de l'heure. Je sentais que j'étais sur le point d'apprendre quelque chose que mes amis n'apprendraient pas à l'école.

— Es-tu prêt à apprendre ? » demanda père riche. – Absolument », dis-je avec un large sourire.

— J'ai tenu ma promesse. Je t'ai enseigné à distance, sans que tu t'en rendes compte », dit père riche. « À neuf ans, tu as déjà un aperçu de ce qu'on ressent quand on travaille pour l'argent. Multiplie simplement tes activités du dernier mois par 50 années et tu auras une bonne idée des activités auxquelles se consacrent la plupart des gens pendant toute leur vie.

— Je ne comprends pas, dis-je.

— Qu'as-tu ressenti quand il t'a fallu attendre longuement pour me voir ?

La première fois pour te faire engager et la fois suivante pour exiger davantage d'argent ?

— Je me suis senti lamentable, dis-je.

— Voilà à quoi ressemble la vie de beaucoup de gens quand ils choisissent de travailler pour l'argent, dit père riche.

— Et qu'as-tu ressenti quand Mme Martin a laissé tomber trois 10 cents dans ta main pour trois heures d'ouvrage ?

— Je trouvais que ce n'était pas assez. Ça me semblait moins que rien. J'étais déçu, dis-je.

— Et c'est ce que ressentent la plupart des employés quand ils regardent leur chèque de salaire, une fois toutes les taxes et contributions prélevées. Toi, du moins, tu as obtenu 100 % de ta paye.

— Vous voulez dire que la plupart des travailleurs ne touchent pas leur paye au complet ? demandai-je avec étonnement.

— Dieu du ciel, non ! dit père riche. Le gouvernement prend toujours sa part en premier.

— De quelle façon ?

— Par les taxes, dit père riche. Tu es taxé quand tu gagnes de l'argent. Tu es taxé quand tu en dépenses. Tu es taxé quand tu en épargnes. Tu es taxé quand tu meurs.

— Pourquoi les gens laissent-ils le gouvernement leur faire ça ?

— Les riches ne se laissent pas faire », dit père riche avec le sourire aux lèvres. « Les pauvres et la classe moyenne se laissent faire. Je te parie que je gagne plus d'argent que ton père, et pourtant il paie davantage de taxes.

— Comment est-ce possible ? » demandai-je. Cela n'avait aucun sens à mes yeux. « Pourquoi quelqu'un laisserait-il le gouvernement lui faire ça ? »

Père riche se balançait lentement et silencieusement sur son fauteuil tout en me regardant.

« Es-tu prêt à apprendre ? » demanda-t-il. Je consentis d'un signe de tête.

« Je te l'ai déjà dit, il y a beaucoup à apprendre, car pour apprendre à mettre l'argent à ton service, cela exige un enseignement qui peut durer toute une vie. La plupart des gens fréquentent le collège pendant quatre ans, puis ils mettent un terme à leurs études. Je sais d'avance que mon étude de l'argent se prolongera pendant toute la durée de ma vie, car plus je découvre de choses sur le sujet, plus j'en découvre d'autres qu'il me faut connaître. La plupart des gens n'étudient jamais ce sujet. Ils se rendent au travail, touchent leur salaire, équilibrent leur carnet de chèques, un point c'est tout. Par-dessus le marché, ils se demandent pourquoi ils ont des problèmes d'argent. Ensuite, ils

s’imaginent que davantage d’argent réglera le problème. Bien peu se rendent compte que le problème résulte de leur manque d’éducation financière.

— Par conséquent, si mon père a des problèmes de taxes et d’impôts, c’est qu’il ne comprend pas le fonctionnement de l’argent ? demandai-je, un peu confus.

— Vois-tu, dit père riche. Les taxes ne représentent qu’une petite partie de cet apprentissage qui te révélera comment mettre l’argent à ton service. Aujourd’hui, j’ai voulu seulement me rendre compte si tu entretenais encore cette passion d’apprendre les différentes notions concernant l’argent. La plupart des gens ne partagent pas cette passion. Ils veulent aller à l’école, apprendre une profession, avoir du plaisir au travail et gagner énormément d’argent. Ils se réveillent un jour avec de gros problèmes d’argent et ils prennent alors conscience qu’ils ne peuvent plus se permettre d’arrêter de travailler. Voilà le prix à payer quand la seule chose qu’on sait faire est de travailler pour l’argent, au lieu d’étudier pour trouver les moyens de mettre l’argent à son service. Alors, as-tu encore la passion d’apprendre ? demanda père riche.

Je fis signe que oui.

« Très bien, dit père riche. Maintenant, retourne au travail. Cette fois-ci, je ne te paierai rien.

— Quoi ? demandai-je stupéfait.

— Tu m’as bien entendu. Rien. Tu vas travailler les mêmes trois heures chaque samedi, mais cette fois-ci tu ne seras pas payé 10 cents de l’heure. Tu m’as dit que tu voulais apprendre à ne pas travailler seulement pour de l’argent ; donc, je ne te paierai rien. »

Je ne pouvais pas en croire mes oreilles.

« J’ai eu cette même conversation avec Mike tout à l’heure. Il travaille déjà. Il est en train d’épousseter et de ranger des boîtes de conserve sur des étagères. Tu ferais mieux de te dépêcher et de retourner là-bas.

— Ce n’est pas juste ! criai-je. Vous devez me payer.

— Tu as dit que tu voulais apprendre. Si tu n’apprends pas cela tout de suite, une fois adulte tu seras semblable à ces deux femmes et à ce vieil homme dans mon salon : tu travailleras pour l’argent tout en espérant que je ne te congédie pas. Ou bien, tu ressembleras à ton père qui gagne beaucoup d’argent et qui croule quand même sous les dettes, avec l’espoir qu’un surplus d’argent résoudra le problème. Si c’est ce que tu veux, je vais revenir à notre entente initiale de 10 cents de l’heure. Ou encore, tu peux faire ce que la plupart des adultes font : ils se plaignent que la paye n’est pas suffisante, ils démissionnent et se cherchent un autre emploi.

— Mais que dois-je faire ? » demandai-je.

Père riche me tapota sur la tête. « Sers-toi de cela, dit-il. Si tu l'utilises à bon escient, tu me remercieras bientôt de t'avoir fourni une belle occasion, et tu deviendras un jour un homme riche. »

Je restai là stupéfait, à ne pas croire encore à ce marché de dupes dont je venais d'être la victime. J'étais venu demander une augmentation, et maintenant on me demandait de travailler pour rien.

Père riche me tapota de nouveau sur la tête en disant : « Sers-toi de ta matière grise. À présent, sors d'ici et retourne travailler. »

Première leçon : Les riches ne travaillent pas pour l'argent

Je ne dis pas à mon père pauvre que je n'étais pas payé. Il n'aurait pas compris et je ne voulais pas essayer de lui expliquer quelque chose que je ne comprenais pas encore moi-même.

Les trois samedis suivants, Mike et moi travaillâmes pendant trois heures sans être aucunement payés. Le travail ne me dérangeait pas et la routine devint plus facile. Ce qui me perturbait toutefois, c'était les parties de baseball manquées et le fait de ne pas avoir les moyens d'acheter quelques bandes dessinées.

La troisième semaine, père riche passa nous voir à midi. Nous entendîmes son camion s'arrêter dans le stationnement et le moteur tousser lorsqu'il coupa le contact. Il entra dans le magasin et salua Mme Martin. Après s'être informé du déroulement des activités dans le magasin, il ouvrit le congélateur, en retira deux tablettes de crème glacée, les paya et fit signe à Mike et moi de le suivre.

« Allons faire un tour, les gars. »

Nous traversâmes la rue tout en évitant quelques automobiles et continuâmes ensuite notre marche à travers un grand terrain verdoyant où quelques adultes jouaient à la balle. S'assoyant à une table à l'écart, il nous offrit les friandises.

« Comment ça va, les gars ?

— Ça va », dit Mike.

J'acquiesçai d'un signe de tête.

« Avez-vous appris quelque chose jusqu'à présent ? » demanda mon père riche.

Mike et moi nous nous regardâmes, haussâmes les épaules, puis, à l'unisson, nous fîmes non de la tête.

Pour éviter l’un des plus grands pièges de la vie

« Eh bien, les gars, vous feriez mieux de vous mettre à réfléchir. Vous êtes confrontés à l’une des plus grandes leçons de la vie. Si vous l’apprenez, vous jouirez d’une vie comportant une liberté et une sécurité immenses. Si vous ne l’apprenez pas, vous finirez comme Mme Martin et la plupart des gens qui jouent à la balle dans ce parc. Ils travaillent très dur, pour peu d’argent, se raccrochant à l’illusion de la sécurité de l’emploi, anticipant leurs trois semaines de vacances annuelles et une maigre pension après 45 ans de service. Si cela vous emballe, je vous donnerai une augmentation de 25 cents de l’heure.

— Mais ce sont de bonnes personnes qui travaillent dur. Êtes-vous en train de vous moquer d’elles ? » demandai-je.

Un sourire apparut sur le visage de père riche.

« Mme Martin est comme une mère pour moi. Je ne pourrais jamais être aussi cruel. J’ai peut-être l’air inhumain, mais je m’efforce de vous démontrer quelque chose à tous les deux. Je veux élargir vos horizons afin que vous puissiez distinguer certaines choses que la plupart des gens n’ont jamais la chance de voir, car leur vision est trop étroite. En effet, la majeure partie des gens ne voient jamais le piège dans lequel ils sont tombés. »

Mike et moi restâmes assis là, ne sachant pas au juste ce qu’il voulait dire. Ses paroles nous semblaient dures, mais nous sentions qu’il essayait de nous faire comprendre un point important.

Arborant un sourire, père riche dit : « Est-ce que 25 cents de l’heure vous conviendrait ? Cela fait-il battre votre cœur un peu plus vite ? »

Je fis signe que non, mais en fait mon cœur battait vite. Vingt-cinq cents de l’heure, cela représentait beaucoup d’argent pour moi.

« D’accord, je vais vous payer un dollar de l’heure », dit père riche, avec un sourire espiègle.

Soudain mon cœur commença à battre la chamade. Mon cerveau criait : « Accepte ! Accepte ! » Je n’en croyais pas mes oreilles. Pourtant, je ne dis rien.

« Bon d’accord, 2 $ de l’heure. »

À ces mots, mon petit cœur et mon petit cerveau explosèrent presque. Après tout, nous étions en 1956 et un salaire de 2 $ de l’heure aurait fait de moi l’enfant le plus riche au monde. Je ne pouvais pas imaginer gagner une somme pareille. Je voulais dire « oui ». Je voulais conclure le marché. Je voyais déjà une nouvelle bicyclette, un nouveau gant de baseball et le respect de mes amis lorsque j’exhiberais mon argent. En plus de tout ça, Jimmy et ses riches camarades ne pourraient plus jamais me traiter de pauvre maintenant.

Mais pour une raison ou une autre, je restai muet.

La crème glacée avait fondu et coulait le long de ma main. Père riche observait les deux garçons qui le dévisageaient eux aussi, les yeux grands ouverts et le cerveau vide. Il savait qu'il nous mettait à l'épreuve et il savait aussi qu'une part de cet être émotif en nous voulait accepter ce marché. Il savait que chaque être humain recèle dans son âme un élément faible et pitoyable que l'on peut acheter. Il savait que chaque être humain a également dans son âme une composante forte qu'on ne pourrait jamais acheter. Il s'agissait simplement de savoir quelle part, quelle composante était la plus forte.

« D'accord, 5 $ de l'heure. »

Soudainement, je devins silencieux. Les règles du jeu avaient changé. L'offre était bien trop généreuse et devenait ridicule. Il n'y avait pas beaucoup d'adultes en 1956 qui gagnaient plus de 5 $ de l'heure. La tentation du gain disparut rapidement et une accalmie sereine s'installa en moi. Je me tournai lentement vers ma gauche pour regarder Mike. Il me regarda à son tour. La part de mon âme qui était faible et pitoyable se tut. L'autre part, celle qui n'avait pas de prix et qu'on ne pouvait pas acheter, l'emporta. Je savais que Mike était arrivé à la même conclusion.

« Bien, dit doucement père riche. La plupart des gens ont un prix. Et ils ont un prix à cause des émotions humaines qu'on appelle la peur et l'avidité. Premièrement, la peur d'être sans le sou nous motive à travailler dur, puis lorsque nous recevons notre paye, l'avidité ou le désir nous incite à penser à toutes ces merveilles que l'argent peut acheter. Le conditionnement s'installe alors.

La vie des gens est toujours régie par deux émotions : la peur et l'avidité.

— Quel conditionnement ? demandai-je.

— Celui de se lever, d'aller travailler, de payer des factures, de se lever de nouveau, d'aller travailler, de payer des factures… À partir de ce moment-là, la vie des gens est régie par deux émotions : la peur et l'avidité. Offrez-leur plus d'argent et ils perpétuent le cycle en accroissant également leurs dépenses. C'est ce que j'appelle la "foire d'empoigne" ou l'engrenage.

— Existe-t-il une autre façon d'agir ? demanda Mike.

— Oui, dit lentement père riche. Mais peu de gens la connaissent.

— Et quelle est cette façon ? demanda Mike.

— C'est ce que vous découvrirez, je l'espère, en travaillant et en étudiant avec moi. Voilà pourquoi j'ai exclu toute forme de rémunération.

— Peux-tu nous fournir des indices, père ? demanda Mike. Nous en avons

plus qu'assez de travailler dur, surtout pour rien.

— Eh bien, la première étape consiste à dire la vérité, dit père riche.

— Nous n'avons pas menti, dis-je.

— Je n'ai pas dit que vous aviez menti. J'ai dit simplement de dire la vérité, répliqua père riche.

— La vérité à propos de quoi ? demandai-je.

— Sur ce que vous ressentez, dit père riche. Vous n'avez pas à le dire à quelqu'un d'autre. Seulement de le reconnaître pour vous-même.

— Voulez-vous dire que les gens qui se trouvent dans ce parc, et les gens qui travaillent pour vous, comme Mme Martin, n'agissent pas ainsi ? demandai-je.

— J'en doute, dit père riche. Au lieu de cela, ils ressentent la peur de ne pas avoir d'argent, et ils ne la confrontent pas logiquement. Ils réagissent de façon émotive au lieu de se servir de leur jugement, dit père riche. Ensuite, quand ils empoignent quelques billets, des émotions de joie, de désir et d'avidité prennent de nouveau le dessus, et encore une fois ils réagissent avant même de réfléchir.

— Donc, leurs émotions contrôlent leur cerveau, dit Mike.

— C'est juste, dit père riche. Au lieu d'admettre la vérité à propos de ce qu'ils ressentent, ils réagissent à leurs propres sentiments, et ne parviennent pas à réfléchir. Ils ressentent la peur, ils se rendent travailler en espérant que l'argent apaisera la peur, mais ça ne marche pas. Cette ancienne peur les hante et ils retournent au travail, espérant une fois de plus que l'argent calmera toutes leurs peurs, et de nouveau ça ne fonctionne pas. La peur les prend au piège du travail, des gains d'argent, du travail, des gains d'argent, tout en espérant que la peur disparaisse. Mais chaque jour, ils se lèvent et cette ancienne peur se réveille avec eux. Cette ancienne peur garde éveillés toutes les nuits des millions de gens agités et inquiets. Puis ils se lèvent, vont travailler et espèrent que leur salaire anéantira cette peur qui ronge leur âme. L'argent mène leur vie et ils refusent de dire la vérité à ce sujet. L'argent contrôle leurs émotions et en conséquence leur âme. »

Père riche demeura silencieux, nous laissant intérioriser son message. Mike et moi avions entendu ce qu'il disait, mais nous ne comprenions pas entièrement ce dont il parlait. Tout ce que j'en savais était que je me posais souvent la question pourquoi les adultes se dépêchaient d'aller travailler. Cela ne me semblait pas très amusant, et ils n'avaient jamais l'air très contents, mais quelque chose les poussait à le faire.

Quand père riche se rendit compte que nous avions assimilé la plus grande partie de son message, il nous dit : « Je veux que vous évitiez ce piège, mes garçons. C'est vraiment ce que je veux vous enseigner, et non pas seulement à

devenir riche, car être riche ne résout pas le problème.

— Vraiment ? demandai-je, surpris.

— Vraiment. Laissez-moi vous expliquer l'autre émotion : le désir. Certains l'appellent l'avidité, mais je préfère le mot désir. Il est tout à fait normal de désirer quelque chose de mieux, de plus beau, de plus amusant ou emballant. Par conséquent, les gens travaillent également pour l'argent à cause du désir. Ils désirent l'argent pour la joie qu'ils pensent pouvoir acheter. Mais la joie que l'argent apporte est souvent de courte durée, et bientôt ils ont besoin de plus d'argent pour obtenir plus de joie, de plaisir, de confort, de sécurité. Alors, ils continuent de travailler, pensant que l'argent apaisera leur âme troublée par la peur et le désir. Mais l'argent ne peut pas jouer ce rôle.

— Est-ce la même chose pour les gens riches ? demanda Mike.

— Y compris les gens riches, dit père riche. À vrai dire, plusieurs riches le sont devenus non pas à cause du désir, mais à cause de la peur. Ils pensent réellement que l'argent peut éliminer cette peur de ne plus avoir d'argent et d'être pauvres. Par conséquent, ils en amassent des tonnes, mais ils se rendent compte un jour que la peur s'amplifie. Ils ont maintenant peur de perdre cet argent. J'ai des amis qui continuent de travailler même s'ils en ont plus que suffisamment.

« Je connais des millionnaires qui ont encore plus peur maintenant que lorsqu'ils étaient pauvres. Ils sont terrifiés à l'idée de perdre tout leur argent. Les peurs qui les ont poussés à devenir riches sont plus intenses qu'auparavant. En réalité, la partie faible et douloureuse de leur âme crie encore plus fort. Ils ne veulent pas perdre les grosses maisons, les automobiles et la vie mondaine que l'argent leur a procurées. Ils s'inquiètent de ce que diraient leurs amis s'il leur arrivait de perdre tout leur argent. Plusieurs sont désespérés et névrosés sur le plan émotif même s'ils ont l'air riches et possèdent plus d'argent.

— Alors, un homme pauvre est-il plus heureux ?

— Non, je ne le crois pas, répliqua père riche. Se soustraire à l'argent est tout aussi insensé que de trop s'y attacher. »

Juste au bon moment, le vagabond local passa tout près de notre table. Il s'arrêta devant une grande poubelle et fouilla à l'intérieur. Nous le regardâmes tous les trois avec beaucoup d'intérêt alors que quelques semaines auparavant, nous l'aurions probablement ignoré.

Père riche retira un dollar de son portefeuille et fit signe au vieil homme. Apercevant l'argent, le vagabond s'approcha immédiatement, prit le billet, remercia père riche avec profusion et repartit fou de joie de son coup de chance.

« Il n'est pas très différent de la plupart de mes employés, dit père riche.

J’ai rencontré tellement de gens qui disent : “Oh, l’argent ne m’intéresse pas.” Cependant, ils passent huit heures par jour à faire leur boulot. Cela s’appelle nier la vérité. Si l’argent ne les intéresse pas, alors pourquoi travaillent-ils ? Cette façon de penser est probablement plus déséquilibrée que celle de cette autre personne qui amasse de l’argent. »

Assis là à écouter père riche, je repensai aux nombreuses fois où mon propre père disait : « L’argent ne m’intéresse pas. » Il prononçait souvent ces mots. Il se justifiait aussi en disant toujours : « Je travaille parce que j’aime mon métier.

Tant de gens disent : « Oh, l’argent ne m’intéresse pas. » Cependant, ils passent huit heures par jour à faire leur boulot.

— Alors que devons-nous faire ? Devons-nous ne pas travailler pour l’argent jusqu’à ce que toutes traces de peur et d’avidité disparaissent ?

— Non, ce serait une perte de temps, dit père riche. Les émotions font de nous des êtres humains. Elles nous rendent réels. Le mot émotion signifie de l’énergie en mouvement. Soyez sincères en ce qui concerne vos émotions et utilisez-les de même que votre esprit à votre avantage et non à votre détriment.

— Un instant ! dit Mike.

— Ne vous cassez pas la tête avec ce que je viens de dire, vous y verrez plus clair dans quelques années. Observez et étudiez vos émotions plutôt que d’y réagir. La plupart des gens ne savent pas que ce sont leurs émotions qui pensent à leur place. Vos émotions sont vos émotions, mais vous devez apprendre à penser par vous-mêmes.

— Pouvez-vous me donner un exemple ? demandai-je.

— Bien sûr, répliqua père riche. Quand une personne dit : “Il me faut trouver du travail”, il y a de fortes chances que ce soit une émotion qui pense à sa place. La peur de ne pas avoir d’argent provoque cette pensée.

— Mais les gens ont vraiment besoin d’argent quand ils ont des factures à payer, dis-je.

— Certainement, dit père riche en souriant. Je dis simplement que c’est trop souvent la peur qui réfléchit à notre place.

— Je ne comprends pas, dit Mike.

— Par exemple, dit père riche, si la peur de ne pas avoir suffisamment d’argent se manifeste, on pourrait peut-être se poser la question suivante au lieu de se précipiter pour trouver un emploi : *“Un emploi sera-t-il la meilleure*

solution pour éliminer cette peur à long terme ?” À mon avis, la réponse est “non”. Un emploi est vraiment une solution à court terme pour un problème à long terme.

— Mais mon père dit toujours : “Continue d’aller à l’école et obtiens de bonnes notes pour que tu puisses un jour te trouver un emploi sûr et stable”, osai-je dire, un peu confus.

— Oui, je comprends qu’il dise cela, dit père riche en souriant. La plupart des gens le recommandent et c’est une bonne idée de le faire pour la majorité d’entre eux. Mais cette recommandation est fondée principalement sur la peur.

— Vous voulez dire que mon père dit cela parce qu’il a peur ?

— Oui, dit père riche. Il est terrifié à l’idée que tu ne sois pas capable de gagner de l’argent et que tu ne puisses pas t’intégrer dans la société. Comprends-moi bien. Il t’aime et il agit au mieux de tes intérêts. Une bonne instruction et un emploi sont importants, mais ça ne résoudra pas la peur. Vois-tu, cette peur qui l’oblige à se lever le matin pour gagner quelques dollars est cette même peur qui le rend si fanatique en ce qui a trait à ton assiduité à l’école.

— Alors, que recommandez-vous ?

— Je veux vous apprendre à maîtriser le pouvoir de l’argent, à ne pas en avoir peur. C’est une matière qu’on ne vous enseigne pas à l’école. Si vous n’apprenez pas cette leçon vous deviendrez des esclaves de l’argent. »

Nous commençâmes soudain à mieux comprendre ce qu’il disait. Il voulait que nous élargissions notre champ de vision pour que nous puissions voir ce que les madames Martin de ce monde ne pouvaient pas voir. Il utilisa des exemples qui nous semblaient impitoyables à l’époque, mais je ne les ai jamais oubliés. Ma vision s’élargit ce jour-là et je pus entrevoir le piège qui guettait la plupart des gens.

« Voyez-vous, nous sommes tous des employés finalement. Nous travaillons simplement à différents niveaux, dit père riche. Je veux seulement que vous ayez la possibilité d’éviter le piège que tendent les deux émotions que sont la peur et le désir. Utilisez-les à votre avantage et non contre vous-mêmes. Voilà ce que je veux vous enseigner. Je ne suis pas intéressé à vous enseigner uniquement à faire fortune. Cela ne résoudra pas la peur ou le désir. Si vous n’apprenez pas d’abord à résoudre le problème de la peur et du désir et que vous devenez riches, vous ne serez que des esclaves très bien rémunérés.

— Alors comment pouvons-nous éviter le piège ? demandai-je.

— La cause principale de la pauvreté ou des problèmes financiers est la peur et l’ignorance. Ce n’est pas l’économie, le gouvernement ou les riches. C’est la peur et l’ignorance qu’on s’inflige à soi-même qui enferment les gens

dans un piège. Alors les gars, allez à l'école et obtenez vos diplômes d'études supérieures. Je vous enseignerai comment éviter de tomber dans ce piège. »

Les morceaux du puzzle se mettaient en place. Mon père très instruit avait beaucoup d'instruction et une formidable carrière. Mais l'école ne lui avait jamais appris comment gérer son argent ou sa peur de l'argent. Il m'apparut évident que mes deux pères pouvaient m'apprendre des choses à la fois différentes et importantes.

« Père, tu as parlé de la peur de ne pas avoir d'argent. Comment le désir d'avoir de l'argent affecte-t-il notre façon de penser ? demanda Mike.

— Comment vous êtes-vous sentis quand je vous ai fait reluire la possibilité d'une augmentation de salaire ? Avez-vous remarqué une augmentation de vos désirs ? »

Nous fîmes oui de la tête.

« En ne cédant pas à vos émotions, cela vous a permis de retarder votre réaction et de réfléchir. Ceci est très important. Nous ressentirons toujours des émotions de peur et d'avidité. Dorénavant, il sera impératif que vous utilisiez ces émotions à long terme et dans votre propre intérêt, et que vous ne laissiez pas vos émotions vous mener par le bout du nez et contrôler votre pensée. La plupart des gens emploient la peur et l'avidité à l'encontre d'eux-mêmes. C'est ainsi que l'ignorance s'installe peu à peu.

« La plupart des gens passent leurs vies à courir après les chèques de salaire, les augmentations et la sécurité de l'emploi à cause de ces émotions qu'on appelle le désir et la peur, sans vraiment se questionner où les entraînent ces pensées inspirées par l'émotion. On peut comparer cela à un âne en train de tirer une charrette tandis que son maître laisse pendre une carotte juste au-dessus de son museau. Il est fort possible que le propriétaire de l'âne se rende où il veut aller, mais l'âne de son côté poursuit une illusion. Demain, le même manège recommencera, et l'âne devra se contenter d'une autre carotte illusoire.

— Tu veux dire qu'à partir du moment où j'imagine un nouveau gant de baseball, des bonbons et des jouets, c'est la même chose que la carotte pour l'âne ? demanda Mike.

— Oui. Et en vieillissant tes jouets sont beaucoup plus chers. Une nouvelle auto, un bateau et une grande maison pour impressionner tes amis, dit père riche avec un sourire. La peur te pousse à l'extérieur de chez toi et le désir te sollicite. Voilà le piège.

— Quelle est donc la réponse à cette situation ? s'enquit Mike.

— La peur et les désirs sont amplifiés par l'ignorance. Voilà pourquoi des gens riches avec des tonnes d'argent ressentent souvent encore plus la peur à mesure que leur fortune grandit. L'argent est la carotte, l'illusion. Si l'âne

pouvait comprendre vraiment le stratagème, il y repenserait peut-être à deux fois avant de se mettre à courir après la carotte. »

Père riche enchaîna en expliquant que la vie humaine est une véritable lutte entre l'ignorance et la lumière.

Il nous fit comprendre qu'à partir du moment où une personne cesse d'être en quête d'informations et de connaissances à propos d'elle-même, l'ignorance s'installe. Cette lutte est un choix de chaque instant : il s'agit d'apprendre à ouvrir son esprit ou de prendre la décision de le fermer.

« Voyez-vous, l'école est très importante. Vous fréquentez l'école pour y apprendre une technique ou une profession pour devenir un membre à part entière de la société. Toutes les cultures ont besoin de professeurs, de médecins, de mécaniciens, d'artistes, de cuisiniers, de gens d'affaires, de policiers, de pompiers, de soldats. Les écoles les forment afin que notre culture puisse prospérer et s'épanouir, dit père riche. Malheureusement, pour bien des gens, l'école signifie un aboutissement en soi et non un commencement. »

Il y eut un long silence. Père riche souriait. Je n'ai pas compris tout ce qu'il a dit ce jour-là. Mais à la manière de la plupart des grands pédagogues, ces mots continuent de nous enseigner pendant des années.

« J'ai été un petit peu cruel aujourd'hui, dit père riche. Je veux que vous vous souveniez toujours de cette conversation. Je veux que vous vous rappeliez toujours de Mme Martin et de l'âne. N'oubliez jamais que la peur et le désir peuvent vous entraîner dans le pire piège de la vie, si vous n'êtes pas conscients qu'ils peuvent contrôler votre pensée.

« Il serait atroce de passer toute votre vie dans la peur sans jamais explorer vos rêves. Travailler dur pour de l'argent en pensant que ce dernier va vous permettre d'acheter des choses qui vous rendront heureux est également cruel. Se réveiller terrifié au milieu de la nuit parce que vous devez payer des factures est aussi une horrible façon de vivre. Une existence qui dépend entièrement du montant d'argent inscrit sur un chèque de salaire n'est pas vraiment une vie. Penser qu'un emploi va vous sécuriser, c'est vous mentir à vous-même. C'est inhumain et c'est le piège que je veux que vous évitiez, si possible. J'ai vu de quelle manière l'argent gouverne la vie des gens. Gardez-vous bien que cela ne vous arrive. S'il vous plaît, ne laissez pas l'argent contrôler votre vie. »

Une balle roula sous la table. Père riche la ramassa et la relança.

« Qu'est-ce que l'ignorance a à voir avec la cupidité et la peur ? demandai-je.

— C'est l'ignorance en matière d'argent qui suscite la cupidité et la peur, dit père riche. Laissez-moi vous fournir quelques exemples. Quand un

médecin veut davantage d'argent pour mieux faire vivre sa famille, il augmente ses honoraires [1] . Ce faisant, il rend les services médicaux plus onéreux pour tous et chacun. En fait, cela heurte avant tout les pauvres ; ces derniers jouissent donc d'une moins bonne santé que les gens qui ont de l'argent.

« Étant donné que les médecins augmentent leurs honoraires, les avocats font de même. Les honoraires des avocats ayant été majorés, les professeurs veulent alors une augmentation de salaire, ce qui concourt à hausser nos taxes, et ainsi de suite. Tôt ou tard, il se creusera un fossé tellement effroyable entre les riches et les pauvres que le chaos s'installera, et une autre grande civilisation s'effondrera. L'Histoire prouve que de grandes civilisations s'écroulèrent quand le fossé entre les riches et les pauvres fut trop considérable. Malheureusement, l'Amérique est sur la même voie, car nous ne retenons pas les leçons de l'histoire. Nous ne faisons que mémoriser les dates et les personnages historiques, et non pas les leçons qu'elle enseigne.

— Les prix ne sont-ils pas censés augmenter ? demandai-je.

— Dans une société éclairée et bien gouvernée, les prix devraient baisser. Bien sûr, trop souvent cela n'est vrai qu'en théorie. Les prix montent à cause de la cupidité et la peur qu'engendre l'ignorance. Si les écoles enseignaient aux gens les rudiments de l'argent, cela générerait davantage d'argent et des prix plus bas. Mais les écoles se contentent seulement d'enseigner aux gens à travailler pour l'argent et non pas à exploiter le pouvoir de l'argent.

— Mais n'avons-nous pas des écoles de hautes études commerciales ? demanda Mike. Ne m'encouragez-vous pas à faire mon MBA ?

— Oui, dit père riche. Mais trop souvent, les écoles de commerce forment des employés aussi perfectionnés que des machines à calculer. Dieu nous préserve qu'une calculatrice prenne la direction d'une entreprise. Ce genre d'employé ne fait que vérifier des chiffres, congédier des gens et ruiner peu à peu l'entreprise. Je le sais, car j'en engage de ces machines à calculer. Ces subordonnés ne pensent qu'à réduire les coûts et à hausser les prix, ce qui cause encore plus de problèmes. Calculer est important. Je souhaiterais que davantage de gens en soient conscients, mais le calcul en soi ne représente qu'une facette de l'ensemble du tableau, ajouta père riche avec colère.

— Existe-t-il une réponse ? demanda Mike.

— Oui, dit père riche. Apprenez à vous servir de vos émotions pour réfléchir, et non pas à réfléchir avec vos émotions. Quand tous deux vous avez réussi à maîtriser vos émotions en acceptant de travailler sans être payés, j'ai su qu'il y avait de l'espoir. Lorsque vous avez de nouveau contrôlé vos émotions quand je vous ai tenté en vous offrant davantage d'argent, vous avez une fois de plus appris à réfléchir en dépit du fait que vous étiez très tendus sur le plan émotionnel. Voilà la première étape.

— Pourquoi cette étape est-elle si importante ? demandai-je.

— Eh bien, il n'en tient qu'à vous de le découvrir. Les gars, si vous voulez vraiment apprendre, je vous emmènerai dans le sentier bordé de ronces, dans cet endroit que presque tout le monde évite. Je vous conduirai dans ce lieu où la plupart des gens ont peur d'aller. Si vous venez avec moi, vous abandonnerez l'idée de travailler pour l'argent et vous apprendrez plutôt à mettre l'argent à votre service.

— Le sentier de ronces existe-t-il ? demandai-je.

— Oui, dit père riche. Le sentier de ronces représente notre peur et notre cupidité. Pour s'en sortir, il faut examiner nos peurs en choisissant nos pensées.

— En choisissant nos pensées ? demanda Mike, déconcerté.

— Oui. Nous devons choisir ce qui meublera nos pensées au lieu de réagir à nos émotions. Plutôt que de simplement vous rendre au travail pour résoudre vos problèmes quand la peur de ne pas avoir assez d'argent pour payer vos factures vous angoisse, la réflexion vous permettrait de prendre le temps de vous poser à vous-même cette question : *Est-ce que le fait de travailler plus dur est la meilleure solution à ce problème ?* La plupart des gens sont tellement terrifiés que cette peur a le contrôle sur eux et ils se sentent incapables de penser rationnellement et prennent la fuite. C'est ce que je veux dire quand je vous parle de choisir vos pensées.

— Et comment allons-nous nous y prendre pour y parvenir ? demanda Mike.

— C'est ce que je vais vous enseigner. Je vous apprendrai à envisager un vaste choix de pensées plutôt que de réagir instinctivement comme quelqu'un qui avale son café du matin et franchit à la hâte le seuil de sa maison.

« Souvenez-vous de ce que j'ai déjà dit : un emploi n'est qu'une solution à court terme d'un problème à long terme. La plupart des gens ont à l'esprit un seul problème et c'en est un à court terme. Ce sont les factures à la fin du mois. L'argent mène leur vie, ou pour être plus précis, c'est leur peur et leur ignorance concernant l'argent qui les dirigent. Ils font donc ce que leurs parents faisaient avant eux : ils se lèvent chaque matin et s'en vont travailler pour l'argent. Ils n'ont même pas le temps de se poser la question suivante : *Existe-t-il une autre façon d'agir* ? Leurs émotions contrôlent maintenant leurs pensées, mais pas leur tête, leur cerveau.

— Peux-tu nous expliquer la différence entre la pensée émotive et la pensée rationnelle ? demanda Mike.

— Ah oui ! Je la perçois chaque jour cette différence quand j'entends des choses comme celles-ci, dit père riche : "Eh bien, chacun doit travailler." Ou encore : "Les riches sont des escrocs." Ou bien : "Je vais trouver un autre

emploi. Je mérite cette augmentation. Vous ne pouvez pas me marcher sur les pieds.” Ou encore : “J’aime cet emploi, car il est stable.” Je préférerais entendre : “Suis-je en train de passer à côté de quelque chose ?” Une telle phrase vient interrompre la pensée émotive et vous donne le temps de penser clairement. »

Tandis que nous retournions au magasin, père riche nous expliqua que les riches « fabriquaient vraiment de l’argent ». Ils n’étaient pas au service de l’argent. Il enchaîna en nous exposant que Mike et moi avions été très proches de la mentalité des riches quand nous avions fait fondre des pièces de cinq cents en plomb, tout en étant persuadés que nous fabriquions de l’argent. Le problème était le suivant : il était illégal pour nous d’agir ainsi. Il était légal pour le gouvernement et les banques de le faire, mais pas pour nous. Il nous expliqua qu’il existait des moyens légaux et illégaux de faire de l’argent.

Père riche nous confia ensuite que les gens riches savent très bien que l’argent est une illusion, tout comme la carotte pour l’âne. Ce n’est que sous le coup de la peur et de la cupidité que l’illusion de l’argent se perpétue par l’intermédiaire de milliards de gens qui pensent que l’argent est réel. L’argent est vraiment une création de toutes pièces. Ce n’est qu’à cause de l’ignorance des masses et de leur illusoire confiance que le château de cartes ne s’est pas encore effondré.

Il parla ensuite de l’étalon-or [2] que l’Amérique a adopté et il nous dit que chaque billet d’un dollar était en fait un certificat en argent. Il s’inquiétait de la rumeur selon laquelle l’Amérique allait un jour abandonner l’étalon-or et que nos dollars ne seraient plus soutenus par quelque chose de palpable.

« Quand cela arrivera, les gars, l’enfer va nous tomber sur la tête. Les pauvres, la classe moyenne et les incompétents gâcheront leur vie pour la simple raison qu’ils continueront de croire que l’argent est réel et que le gouvernement et l’entreprise pour laquelle ils travaillent prendront soin d’eux. »

Nous n’avons vraiment pas bien compris ce qu’il disait ce jour-là, mais ses paroles prirent toute leur signification avec les années.

Voir ce que les autres ne voient pas

Tandis qu’il montait dans sa camionnette, à l’extérieur de son épicerie, il nous dit : « Continuez de travailler, les gars, mais plus vous oublierez rapidement votre besoin de toucher un salaire, plus votre vie adulte en sera facilitée. Continuez d’utiliser votre matière grise, de travailler gratuitement, et bientôt votre intelligence vous indiquera des moyens de gagner de l’argent bien au-delà de ce que je pourrais me permettre de vous payer. Vous verrez des choses que les autres gens ne voient jamais. La plupart des gens ne discernent pas ces occasions, car ils ne recherchent que l’argent et la sécurité ;

voilà pourquoi ils n’obtiennent que ça. À partir du moment où vous discernerez vraiment ce qu’est une occasion, vous serez capables de voir toutes les autres pour le reste de votre vie. Dès l’instant où vous aurez franchi cette étape, je vous enseignerai autre chose. Retenez bien ce que je viens de vous dire et vous éviterez un des pires pièges de la vie. »

Mike et moi allâmes chercher nos affaires dans le magasin et saluâmes Mme Martin. Nous retournâmes au parc, nous nous assîmes sur le même banc et nous passâmes plusieurs heures à réfléchir et à converser.

À l’école, la réflexion et la conversation occupèrent la plus grande partie de la semaine suivante. Pendant deux autres semaines, nous continuâmes de réfléchir, de parler, et de travailler gratuitement.

À la fin du deuxième samedi, je saluai de nouveau Mme Martin et je regardai le présentoir de bandes dessinées avec un regard allumé par l’envie. Il était très pénible pour moi de ne pas avoir d’argent pour m’acheter des bandes dessinées vu que je ne gagnais même pas 30 cents par samedi. Soudain, alors que Mme Martin nous saluait Mike et moi, je la vis accomplir une tâche que je ne l’avais jamais vu faire auparavant.

Mme Martin était en train de découper en deux la page couverture d’une bande dessinée. Elle conservait la moitié supérieure de la couverture et jetait le reste de la bande dans une grosse boîte en carton. Quand je lui demandai ce qu’elle faisait avec les bandes dessinées, elle me dit : « Je m’en débarrasse. Je remets la moitié supérieure de la couverture au distributeur pour obtenir un crédit quand il apporte de nouvelles bandes. Il doit passer dans une heure. »

Mike et moi attendîmes pendant une heure. Le distributeur arriva peu après et je lui demandai si nous pouvions obtenir les bandes dessinées que Mme Martin avait amputées d’une partie de leurs couvertures. Ce dernier eut la réplique suivante : « Vous pouvez les prendre si vous êtes au service de ce magasin et si vous ne les revendez pas. »

Notre association renaissait. II y avait chez Mike une pièce en trop au sous-sol dont personne ne se servait. Nous avons commencé à y empiler des centaines de bandes dessinées. Peu de temps après, notre bibliothèque de bandes dessinées fut accessible au public. Nous engageâmes la jeune sœur de Mike, qui adorait étudier, à titre de bibliothécaire. Elle faisait payer 10 cents d’admission à chaque enfant pour la bibliothèque, laquelle était ouverte de 14 h 30 à 16 h 30, chaque jour après l’école. Les clients, qui étaient en fait les enfants du voisinage, pouvaient lire autant de bandes dessinées qu’ils le désiraient pendant deux heures. C’était une véritable aubaine étant donné que chaque bande dessinée coûtait 10 cents ; ils avaient amplement le temps d’en lire cinq ou six en l’espace de deux heures.

La sœur de Mike surveillait les enfants quand ils quittaient la bibliothèque afin de s’assurer qu’ils n’empruntaient aucune bande dessinée. Elle tenait

également la comptabilité, notant le nombre d'enfants qui se présentaient chaque jour, leurs noms, et leurs différents commentaires. Mike et moi avons fait en moyenne 9,50 $ par semaine au cours d'une période de trois mois. Nous avons donné à sa sœur un dollar par semaine et nous lui avons permis de lire les bandes dessinées gratuitement, ce qu'elle faisait rarement étant donné qu'elle étudiait continuellement.

Mike et moi respectâmes notre entente en travaillant à l'épicerie chaque samedi et en ramassant toutes les bandes dessinées des autres magasins. Nous avons aussi respecté notre entente avec le distributeur en ne vendant aucune bande dessinée. Nous les brûlâmes lorsqu'elles étaient trop déchirées. Nous essayâmes d'ouvrir une succursale, mais nous fûmes incapables de trouver quelqu'un d'aussi dévoué que la sœur de Mike, en qui nous aurions pu avoir confiance.

Très tôt dans la vie, nous prîmes conscience à quel point il était difficile de s'entourer d'un bon personnel.

Trois mois après l'ouverture de la bibliothèque, une bataille éclata. Des petits durs d'un autre quartier s'étaient introduits de force dans la pièce et avaient fait éclater une bagarre. Le père de Mike nous suggéra de fermer notre entreprise de bandes dessinées. Nous la fermâmes donc et nous cessâmes de travailler les samedis à l'épicerie. De toute façon, père riche était tout excité, car il avait de nouvelles choses à nous enseigner. Il était content, car nous avions très bien assimilé notre première leçon. Nous avions appris à mettre l'argent à notre service. N'étant plus payés pour notre travail au magasin, nous fûmes forcés d'utiliser notre imagination pour trouver un moyen de gagner de l'argent. En créant notre propre entreprise, la bibliothèque de bandes dessinées, nous contrôlions nos propres finances et nous n'étions pas dépendants d'un employeur. Le plus extraordinaire dans cette histoire est que notre entreprise générait de l'argent même quand nous n'étions pas présents en personne. Notre argent travaillait pour nous.

Au lieu de nous payer en argent, père riche nous avait apporté beaucoup plus.

DEUXIÈME LEÇON :
POURQUOI ENSEIGNER L'ABC DU DOMAINE FINANCIER ?

Chapitre 2

Deuxième leçon

Pourquoi enseigner l'a b c du domaine financier ?

Ce qui compte dans la vie ce n'est pas combien d'argent vous faites, mais combien d'argent vous parvenez à conserver.

En 1990, Mike prit la direction de l'empire de son père et, à vrai dire, il accomplit un meilleur travail que son père. Nous nous voyons une ou deux fois par année sur un terrain de golf. Son épouse et lui sont plus riches que vous pourriez vous l'imaginer. L'empire de père riche est entre bonnes mains et Mike prépare maintenant son fils à prendre sa place, tout comme son père nous a formés.

En 1994, j'ai pris ma retraite à l'âge de 47 ans tandis que mon épouse, Kim, avait alors 37 ans. Prendre sa retraite ne veut pas dire ne pas travailler. Pour nous, cela veut dire que, mis à part des cataclysmes imprévus, nous pouvons travailler ou ne pas travailler et notre richesse augmente quand même automatiquement, nous fournissant ainsi une bonne longueur d'avance sur l'inflation. Nos avoirs sont suffisamment importants pour croître d'eux-mêmes. C'est comme planter un arbre. Vous l'arrosez pendant des années puis un jour il n'a plus besoin de vous. Ses racines sont maintenant profondément implantées. Par la suite, l'arbre vous procure de l'ombre pour votre plaisir.

Mike a choisi de diriger un empire et, pour ma part, j'ai décidé de prendre ma retraite.

Chaque fois que je m'adresse à des groupes, les gens me demandent souvent ce que je leur recommande de faire. « Comment s'y prendre pour créer une entreprise ? » « Ai-je un livre à leur conseiller ? » « Que devraient-ils faire pour bien préparer leurs enfants ? » « Quel est le secret de la réussite ? » « Comment faire pour gagner des millions ? » Cela me rappelle chaque fois l'histoire suivante.

L'homme d'affaires le plus riche

En 1923, un groupe composé de nos plus grands chefs de file et de nos

plus riches hommes d'affaires tint une réunion à l'hôtel *Edgewater Beach* , à Chicago. Au nombre des invités se trouvaient Charles Schwab, PDG de la plus importante aciérie indépendante ; Samuel Insull, président de la plus grande entreprise de service public au monde ; Howard Hopson, directeur de la plus considérable compagnie de gaz ; Ivar Kreuger, président d'International Match Co., l'une des plus grosses entreprises de l'époque ; Leon Frazier, président de la Banque des remboursements internationaux ; Richard Whitney, président de la Bourse de New York ; Arthur Cotton et Jesse Livermore, deux des spéculateurs les plus éminents à la Bourse ; et Albert Fall, membre du cabinet du président Warren Harding.

Vingt-cinq ans plus tard, neuf des personnes figurant sur la liste précédente vécurent les événements suivants : monsieur Schwab mourut sans le sou après avoir vécu pendant cinq ans avec de l'argent emprunté. Samuel Insull trépassa fauché dans un pays étranger. Messieurs Kreuger et Cotton moururent également à sec. Howard Hopson perdit la raison. On venait tout juste de libérer Richard Whitney et Albert Fall de prison. Messieurs Fraser et Livermore se suicidèrent.

Je doute que qui que ce soit puisse nous dire ce qui est vraiment arrivé à ces hommes. Si on considère l'année 1923, on remarque qu'elle précède de quelques années à peine la débâcle financière de Wall Street et la Crise de 1929, ce qui selon moi eut de grandes répercussions dans la vie de ces hommes. Le point essentiel à retenir est celui-ci : nous vivons aujourd'hui dans une période de changements plus grands et plus rapides qu'à l'époque où évoluèrent ces hommes.

Je soupçonne qu'au cours des prochaines années nous connaîtrons des vagues de prospérité et des faillites comparables aux oscillations du marché auxquelles ces hommes eurent à faire face. Je m'inquiète du fait que beaucoup trop de gens se concentrent à l'excès sur l'argent plutôt que sur leur plus grande richesse : leur éducation. Si les gens sont disposés à adopter une attitude flexible, à garder l'esprit ouvert et à apprendre, ils s'enrichiront de plus en plus en dépit des périodes difficiles. S'ils pensent que l'argent va résoudre les problèmes, ils feront un voyage plutôt mouvementé. L'intelligence résout les problèmes et génère de l'argent. Sans l'intelligence financière, l'argent vous glisse entre les doigts.

La plupart des gens n'arrivent pas à comprendre que ce qui compte dans la vie ce n'est pas combien d'argent vous faites, mais les sommes d'argent que vous parvenez à conserver. Nous avons tous déjà entendu des histoires de gagnants à la loterie qui, de pauvres qu'ils étaient, devinrent riches, puis pauvres à nouveau. Ils gagnent des millions et quelque temps après ils reviennent à leur point de départ. Ou bien ces histoires d'athlètes professionnels qui, à l'âge de 24 ans, gagnent des millions de dollars, mais qui doivent se contenter de dormir sous un pont 10 ans plus tard.

Je me rappelle d’un jeune joueur de basket-ball qui était multimillionnaire il y a un an à peine. Aujourd’hui, à 29 ans, il prétend que ses amis, son avocat et son comptable ont pris son argent et qu’il est forcé de travailler maintenant au salaire minimum dans un lave-auto. Il fut congédié par son employeur, car il refusait de retirer son anneau de championnat quand il essuyait les autos. Voilà pourquoi son histoire se retrouva dans le journal. Il conteste son congédiement, soutenant avoir été victime de discrimination et affirmant que l’anneau est tout ce qu’il lui reste. Il prétend que si on l’oblige à enlever l’anneau, il s’effondrera.

Je connais tellement de gens qui deviennent millionnaires du jour au lendemain. Tout en me réjouissant que les gens soient devenus de plus en plus riches, je voudrais seulement dire qu’à long terme ce ne sont pas les sommes d’argent que vous gagnez qui comptent, mais combien d’argent vous parvenez à conserver sur plusieurs générations.

Par conséquent, quand des gens me demandent : « Par où dois-je commencer ? » Ou bien : « Dites-moi comment devenir riche rapidement ? » Ils sont souvent très déçus de ma réponse. Je leur dis simplement ce que mon père riche me répondait quand j’étais un petit gars : « Si tu veux être riche, tu te dois de connaître l’a b c du domaine financier. »

Cette idée me fut enfoncée dans le crâne chaque fois que nous étions ensemble. Comme je l’ai dit précédemment, mon père très instruit insistait sur l’importance de lire des livres, tandis que mon père riche faisait ressortir le besoin de posséder à fond l’a b c du domaine financier, tous ses rudiments.

Si vous aviez comme tâche de construire l’Empire State Building, la première chose qu’il vous faudrait faire serait de creuser un trou profond et de couler de solides fondations. Si vous voulez construire une maison en banlieue, vous n’avez qu’à couler une dalle de béton de 15 centimètres. La plupart des gens, tout au long de leur course vers la richesse, essaient de construire un Empire State Building sur une dalle de béton de 15 centimètres.

Notre système scolaire créé à l’époque agraire continue de croire à des maisons sans fondations. Les planchers en terre battue font encore fureur. Par conséquent, les jeunes terminent leurs études sans aucune assise sur le plan financier. Puis un jour, privés de sommeil et criblés de dettes, en plein rêve américain, ils décident que la solution à leurs problèmes financiers est de trouver le moyen de devenir riches rapidement.

L’érection du gratte-ciel commence. La construction s’effectue rondement et bientôt, au lieu de l’Empire State Building, apparaît la « tour penchée de la banlieue ». Les nuits d’insomnie reviennent les hanter.

Lorsque Mike et moi fûmes parvenus à l’âge adulte, chacun de nos choix fut rendu possible parce qu’on nous avait enseigné à couler de solides fondations financières quand nous n’étions que des enfants.

La comptabilité est peut-être le sujet le plus déroutant et ennuyeux au monde, mais si vous voulez devenir riche, à long terme, il se peut que ce sujet soit le plus important. Pour mon père riche, la question était : comment abordez-vous un sujet ennuyeux et déroutant pour l'enseigner à des enfants ? La réponse est celle-ci : simplifiez le sujet et enseignez-le d'abord avec des images.

Mon père riche coula de solides fondations financières à l'intention de Mike et moi. Vu que nous n'étions que des enfants, il imagina une façon simple de nous enseigner. Pendant des années il n'utilisa que des images et des mots. Mike et moi comprîmes aisément les dessins rudimentaires, le jargon de la finance, le roulement de l'argent, puis, au cours des années suivantes, père riche se mit à additionner des tas de nombres.

Les gens riches acquièrent des actifs. Les pauvres et la classe moyenne acquièrent des éléments de passif, mais ils croient que ce sont des actifs.

Aujourd'hui, Mike est parvenu à un stade où il maîtrise une méthode de comptabilité beaucoup plus complexe et perfectionnée, car il lui a fallu en arriver là pour diriger son empire. Mes méthodes ne sont pas aussi perfectionnées que les siennes, car mon empire est plus petit, et pourtant nous sommes issus des mêmes fondations toutes simples. Dans les pages qui vont suivre, je vais vous présenter des dessins au trait similaires à ceux que le père de Mike créa pour nous. Quoique simples, ces dessins aidèrent à guider deux petits garçons vers l'accumulation de très grandes richesses, sur des fondations à la fois solides et profondes.

Règle n° 1 : Il vous faut connaître la différence entre un actif et un passif, et acheter des actifs.

Si vous voulez devenir riche, voilà tout ce qu'il vous faut savoir. C'est la règle numéro un. C'est la seule règle. Cela peut vous sembler ridiculement simple, mais la plupart des gens n'ont pas idée à quel point cette règle est judicieuse. Ils se débattent dans le domaine financier, car ils ne connaissent pas la différence entre un actif et un passif.

« Les gens riches acquièrent des actifs. Les pauvres et la classe moyenne acquièrent des éléments de passif, mais ils croient que ce sont des actifs », disait père riche.

Quand père riche nous expliqua cela à Mike et à moi, nous crûmes qu'il plaisantait. Nous étions là, au seuil de l'adolescence, à attendre le secret de la richesse, et voilà que père riche nous fournissait cette réponse. C'était si simple comme réponse que nous dûmes nous arrêter longtemps pour y réfléchir.

« Qu’est-ce qu’un actif ? demanda Mike.

— Ne t’en fais pas tout de suite avec cela, dit père riche. Laissez simplement cette idée s’infiltrer en vous. Si vous êtes capables d’en comprendre la simplicité, votre vie s’organisera d’elle-même et sera aisée sur le plan financier. L’idée est vraiment simple ; voilà pourquoi la plupart des gens passent à côté.

— Voulez-vous dire que tout ce qu’il faut savoir se résume à connaître ce qu’est un actif, à l’acquérir et la richesse suivra ? » demandai-je.

Père riche fit signe que oui : « C’est aussi simple que ça.

— Si c’est aussi simple que ça, pourquoi tous ne sont pas riches ? » demandai-je.

Père riche sourit. « Parce que les gens ne connaissent pas la différence entre un actif et un passif. »

Je me souviens avoir demandé : « Comment les adultes peuventils être aussi déroutés ? Si c’est aussi simple, si c’est aussi important, pourquoi tous les gens ne voudraient-ils pas le découvrir ? »

Notre père riche n’eut besoin que de quelques minutes pour nous expliquer ce que représentent les actifs et les éléments de passif.

En tant qu’adulte, j’éprouve de la difficulté à l’expliquer à d’autres adultes. Pourquoi ? La simplicité de cette idée leur échappe, car ils ont été éduqués différemment. Ils ont été formés par des professionnels instruits tels des banquiers, des comptables, des courtiers immobiliers, des planificateurs financiers, et ainsi de suite. Il est très difficile de demander à des adultes de désapprendre ou de devenir à nouveau des enfants. Un adulte intelligent a souvent l’impression qu’il est humiliant de prêter attention à des définitions simplistes.

Père riche croyait au principe suivant : « La simplicité avant tout ». Voilà pourquoi il nous insuffla cette simplicité, et cela nous rapporta de solides fondations sur le plan financier.

On attire notre attention sur le fait de savoir lire et écrire et non pas sur l’a b c du domaine financier. Ce ne sont pas les mots qui définissent ce qu’est un actif ou un passif. En fait, si vous voulez vraiment être embrouillés, cherchez les mots « actif » et « passif » dans le dictionnaire. Je sais que la définition peut sembler tout à fait acceptable à un expertcomptable, mais pour le commun des mortels, cela n’a aucun sens. Mais nous, en tant qu’adultes, sommes souvent trop fiers pour admettre que quelque chose n’a pas de sens.

Pour de jeunes garçons comme nous, père riche disait : « Ce qui définit un actif ce ne sont pas des mots, mais des nombres. Et si vous êtes incapables de lire les nombres, vous ne pourrez pas faire la différence entre un actif et un trou dans le sol.

Un actif met de l'argent dans ma poche. Un passif enlève de l'argent de ma poche.

« En comptabilité, disait père riche, ce ne sont pas les nombres qui comptent, mais ce que ces nombres vous disent. Il en va de même pour les mots. Ce ne sont pas les mots qui importent, mais l'histoire que ces mots vous racontent.

« Si vous voulez devenir riches, il vous faut lire et comprendre les nombres. » J'ai entendu mon père riche dire cela des milliers de fois. Il disait aussi très souvent : « Le riche acquiert des actifs tandis que le pauvre et la classe moyenne acquièrent des éléments de passif. »

Voici comment faire la différence entre un actif et un passif. La plupart des comptables et des professionnels du domaine financier ne s'accordent pas sur les définitions, mais les schémas qui vont suivre, sous forme de simples dessins, furent le point de départ de solides fondations financières pour deux jeunes garçons.

Voici le modèle de la marge brute d'autofinancement d'un actif.

Le schéma ci-dessus représente un état des résultats [3] . Cela évalue les revenus et les dépenses, les entrées et les sorties d'argent. Le schéma suivant est le bilan. On l'appelle ainsi, car son rôle est de comparer l'actif par rapport au passif. Plusieurs novices dans le domaine financier ne connaissent pas le rapport entre l'état des résultats et le bilan. Il est capital de comprendre ce rapport.

Donc, comme je l'ai dit précédemment, père riche affirma simplement aux deux jeunes garçons que nous étions : « L'actif met de l'argent dans vos poches. » Cette formule est simple, joliment dite et utilisable.

Voici le modèle de la marge brute d'autofinancement d'un passif.

À présent que l'actif et le passif ont été représentés par le moyen de schémas, il sera peut-être plus facile de comprendre mes définitions à l'aide de mots.

Un actif est l'ensemble des biens et créances qui mettent de l'argent dans ma poche.

Un passif est l'ensemble des biens et créances qui enlèvent de l'argent de ma poche.

Voilà vraiment l'essentiel de ce qu'il vous faut savoir. Si vous voulez être riche, passez simplement votre vie à acheter des actifs. Si vous voulez rester

pauvre ou demeurer dans la classe moyenne, passez donc votre vie à acheter des éléments de passif.

L'incapacité de maîtriser la lecture et la compréhension des mots et des nombres est à la base des problèmes financiers. Quand des gens éprouvent des difficultés financières, c'est qu'ils ne parviennent pas à comprendre des éléments précis en ce qui a trait aux nombres ou aux mots. Les riches sont riches parce qu'ils en savent davantage dans différents domaines que ces gens qui ont des problèmes financiers. Par conséquent, si vous voulez devenir riche et conserver votre richesse, il est important que vous connaissiez l'a b c du domaine financier, au niveau des mots et des nombres.

Les flèches dans les schémas qui précèdent représentent la marge brute d'autofinancement ou le cash-flow.

Les nombres et les mots pris séparément ou hors de leur contexte ne signifient pas grand-chose. C'est avant tout l'histoire qui compte. Dans la communication de l'information financière, la lecture des nombres c'est la recherche de l'intrigue, de l'histoire du déplacement du flux monétaire. Dans 80 % de la plupart des familles, l'histoire financière brosse le portrait d'un dur labeur dans le but de progresser, d'aller de l'avant. Cependant leurs efforts n'aboutissent à rien parce qu'ils passent leurs vies à acheter des éléments de passif plutôt que des actifs.

Voici le modèle de la marge brute d'autofinancement d'une personne pauvre

Voici le modèle de la marge brute d'autofinancement d'une personne de la classe moyenne

Voici le schéma de la marge brute d'autofinancement d'une personne fortunée

Tous ces schémas sont évidemment simplifiés à l'extrême. Tous ces gens ont des frais de subsistance, des besoins en ce qui a trait à la nourriture, au gîte et à l'habillement.

Les schémas qui précèdent indiquent le déplacement du flux monétaire au cours de l'existence d'une personne pauvre, d'une autre de la classe moyenne et d'une dernière de la classe fortunée. C'est ce déplacement du flux monétaire qui nous raconte toute l'histoire. Ce récit nous explique comment ces personnes s'y prennent pour gérer leur argent et ce qu'elles font avec une fois qu'elles ont cet argent entre les mains.

J’ai entrepris ce chapitre avec l’histoire des hommes les plus riches en Amérique afin d’exposer une faille révélatrice dans la pensée de tant de gens : ils croient que l’argent va résoudre tous les problèmes. Voilà pourquoi j’ai un mouvement de recul chaque fois que j’entends des gens me questionner pour savoir comment devenir riches plus rapidement. Ou encore, il leur arrive souvent de me demander par où commencer pour y parvenir. J’entends fréquemment : « J’ai beaucoup de dettes, par conséquent, j’ai besoin de gagner davantage d’argent. »

Dans bien des cas, un surplus d’argent ne règle pas le problème ; en fait, il est fort possible que cela amplifie le problème. L’argent rend souvent plus manifestes nos tragiques imperfections humaines. L’argent braque fréquemment un projecteur sur certains côtés de nous qui nous échappent. Voilà pourquoi il arrive bien trop souvent que des personnes reçoivent soudainement comme tombant du ciel, un héritage, une augmentation de salaire ou des gains à la loterie, et qu’elles retournent en un court laps de temps dans le même gâchis financier, dans un fouillis peut-être pire que celui dans lequel elles se débattaient avant d’encaisser cet argent.

L’argent fait simplement ressortir le schéma de la marge brute d’autofinancement qui défile dans votre tête. Si votre schéma consiste à dépenser tout ce que vous gagnez, il y a de fortes chances pour qu’un accroissement d’argent entraîne automatiquement une augmentation des dépenses. Par conséquent, selon un vieux proverbe : « Aux idiots l’argent file entre les doigts. »

Le déplacement du flux monétaire nous raconte comment une personne s’y prend pour gérer son argent et ce qu’elle fait avec une fois qu’elle a cet argent entre les mains.

J’ai répété à plusieurs reprises que nous fréquentions l’école pour acquérir des capacités scolaires et des compétences professionnelles, lesquelles sont importantes. Nous apprenons à gagner de l’argent grâce à nos compétences professionnelles. Dans les années soixante, alors que je fréquentais l’école secondaire, quand quelqu’un était doué sur le plan scolaire, les gens présumaient que cet étudiant brillant allait devenir un médecin parce que c’était la profession promise aux plus grandes récompenses financières.

De nos jours, les médecins font face à des complications financières que je ne souhaiterais pas à mon pire ennemi : la prise de contrôle de la profession par des compagnies d’assurances, la gestion des services médicaux, l’intervention du gouvernement, et les poursuites pour fautes professionnelles.

Aujourd’hui, les jeunes veulent devenir des athlètes célèbres, des étoiles de cinéma, des vedettes du rock, des reines de beauté ou des PDG, pour la simple raison que c’est là que la renommée, l’argent et le prestige se trouvent. Voilà

pourquoi il est si difficile de motiver les jeunes à l'école de nos jours. Ils savent que la réussite professionnelle n'est plus uniquement liée à la réussite scolaire comme auparavant.

Étant donné que des millions d'étudiants quittent l'école sans acquérir de solides connaissances sur le plan financier, des millions de gens instruits poursuivent ensuite leurs carrières avec succès, mais ils se retrouvent plus tard dans de graves difficultés financières. Ils travaillent donc plus fort, mais ne parviennent pas à faire des progrès, à aller de l'avant. Il manque à leur éducation, à leur instruction, non pas de savoir comment gagner de l'argent, mais comment le gérer. Cela s'appelle avoir des dispositions pour la finance : quoi faire avec l'argent une fois que vous l'avez entre les mains, combien de temps réussissez-vous à le conserver, et jusqu'à quel point cet argent travaillet-il efficacement à votre service ?

La plupart des gens ne peuvent pas dire pourquoi ils se débattent financièrement, car ils ne comprennent pas ce qu'est la marge brute d'autofinancement ou cash-flow. Une personne peut être très instruite, couronnée de succès sur le plan professionnel et être ignorante dans le domaine financier. Bien souvent, ces gens travaillent plus dur que nécessaire parce que c'est la seule façon de travailler qu'ils connaissent, et ils n'ont pas appris à mettre l'argent à leur service.

Comment la quête d'un rêve financier se transforme en un cauchemar financier

L'histoire classique de ces gens qui travaillent très dur suit un modèle bien déterminé. Récemment marié, l'heureux jeune couple très instruit emménage dans un petit appartement loué. Tous deux prennent conscience rapidement qu'ils économisent de l'argent, car deux personnes peuvent s'en tirer à aussi bon compte qu'une seule, ou presque.

Le problème est qu'ils sont logés bien à l'étroit. Ils décident d'épargner de l'argent pour acheter la maison de leurs rêves dans le but d'avoir des enfants. Ils ont maintenant deux revenus et ils se mettent à se concentrer sur leurs carrières.

Leurs revenus commencent à augmenter.

En même temps que leurs revenus augmentent, leurs dépenses croissent également…

Pour la plupart des gens, les taxes viennent en tête de liste au chapitre des dépenses. Bien des personnes croient que l'impôt sur le revenu constitue la dépense principale, mais pour la majorité des Américains la contribution la plus élevée est celle attribuée à la sécurité sociale [4] . Si vous êtes un employé, il paraît que votre contribution à la sécurité sociale, additionnée au taux de

contribution à l'assistance médicale aux personnes âgées, représente approximativement 7,5 %, mais c'est en fait 15 %, étant donné que l'employeur doit contribuer pour le même montant à la sécurité sociale. Au fond, c'est de l'argent que l'employeur ne peut pas vous payer en salaire. Pour couronner le tout, il vous faut quand même payer de l'impôt sur le montant déduit de votre salaire pour votre contribution à la sécurité sociale ; c'est un revenu que vous ne recevez jamais, car il s'en va directement à la sécurité sociale par le moyen des retenues à la source.

La meilleure façon de démontrer cela est de revenir au jeune couple. Par suite de l'augmentation de leurs revenus, ils décident d'acheter la maison de leurs rêves. Une fois dans leur demeure, ils héritent d'une nouvelle taxe appelée l'impôt foncier. Puis, ils achètent une auto neuve, de nouveaux meubles et des appareils ménagers qui s'harmonisent avec leur nouvelle maison. Du jour au lendemain, ils se rendent compte que la colonne de leur passif est saturée de dettes à cause de leur hypothèque et de leurs cartes de crédit.

Puis, leurs éléments de passif augmentent.

Ils sont maintenant pris au piège de la « foire d'empoigne », le *Rat Race*. Peu de temps après, un enfant naît. Ils travaillent encore plus dur. Le processus se répète : ils font davantage d'argent et leurs taxes sont maintenant plus élevées, cela s'appelle aussi changer de tranche d'imposition en ce qui a trait à l'impôt sur le revenu. Ils reçoivent une carte de crédit par le courrier. Ils l'utilisent. Ils atteignent rapidement la limite de crédit disponible. Une société de crédit leur téléphone pour leur annoncer que leur « actif » le plus important, leur maison, a pris de la valeur. Étant donné que leur crédit est excellent, cette société leur propose un prêt dans le but de consolider leurs dettes.

La société de crédit leur dit également que la chose intelligente à faire serait d'acquitter leurs dettes à intérêts élevés et de régler leurs cartes de crédit. En outre, les intérêts qu'ils paient sur leur maison sont sujets à dégrèvement d'impôt. Le couple choisit cette solution et rembourse ses cartes de crédit à haut taux d'intérêt. L'homme et la femme poussent un soupir de soulagement après avoir payé les soldes de leurs cartes de crédit. Ils ont maintenant réuni ensemble leurs dettes de consommateurs et l'hypothèque prise pour acheter leur maison. Leurs versements mensuels sont moins élevés, car ils ont réaménagé le remboursement de leur dette sur une période de plus de 30 ans. C'est la chose intelligente à faire.

Leur voisin les appelle pour les inviter à faire des courses et à profiter de certaines soldes. Ils se promettent de regarder seulement, mais au cas où ils trouveraient quelque chose, ils prennent leur carte de crédit.

Je rencontre continuellement de jeunes couples semblables à celui-ci. Les

noms changent, mais leur dilemme financier est le même. Ils se présentent à une de mes causeries pour entendre ce que j'ai à dire. Ils me demandent : « Pouvez-vous nous dire comment gagner davantage d'argent ? » Leurs habitudes au chapitre des dépenses les obligent à chercher plus de revenus.

Ils n'ont pas compris que le problème réside avant tout dans les choix de dépenses qu'ils font avec l'argent dont ils disposent, et que c'est là la véritable raison de leurs problèmes financiers. Ces problèmes sont causés par leur absence de connaissances sur le plan financier et par le fait qu'ils ne comprennent pas la différence entre un actif et un passif.

Les problèmes monétaires d'un individu sont rarement réglés par une entrée d'argent. Seule l'intelligence résout les problèmes. Il existe un adage qu'un de mes amis répète sans cesse aux gens endettés.

« Si vous vous retrouvez vous-même dans un trou… cessez de creuser. »

Quand j'étais enfant, mon père nous disait souvent que les Japonais connaissaient trois pouvoirs : « Le pouvoir du sabre, celui du joyau et celui du miroir. »

Le sabre symbolise le pouvoir des armes. L'Amérique a dépensé des milliards de dollars en armement, et grâce à cela elle est la présence militaire suprême dans le monde.

Le joyau symbolise le pouvoir de l'argent. Il y a une bonne part de vérité dans l'adage suivant : « Rappelez-vous la règle d'or : celui qui possède l'or fait les règles. »

Le miroir symbolise le pouvoir de la connaissance de soi. Cette connaissance de soi, selon la légende japonaise, était le plus précieux des trois pouvoirs.

Les pauvres et la classe moyenne permettent bien trop souvent au pouvoir de l'argent de les contrôler. Par le simple fait de se lever et de travailler plus dur, tout en ne se demandant pas si ce qu'ils font a du sens, ils se tirent eux-mêmes dans le pied quand ils quittent la maison chaque matin pour aller travailler. La vaste majorité des gens permettent à l'impressionnant pouvoir de l'argent de les contrôler, car ils ne comprennent pas pleinement ce qu'est l'argent.

S'ils avaient employé le pouvoir du miroir, ils se seraient demandés à eux-mêmes : *Cela a-t-il du sens ?* Bien trop souvent, plutôt que de faire confiance à leur sagesse intérieure, à ce bon génie à l'intérieur d'eux, la plupart des gens imitent la multitude, la foule. Ils font certaines choses parce que tout le monde le fait. Ils se conforment aux façons de vivre des autres au lieu de se questionner. Bien des fois, ils répètent inlassablement ce qu'on leur a dit. Des idées comme celles-ci : « Diversifiez-vous » ou bien : « Votre maison est un actif ». « Votre demeure est votre investissement le plus important. » « Vous

obtiendrez une réduction d'impôt si vous vous endettez davantage. » « Cherche-toi un emploi sûr. » « Ne commets pas d'erreurs. » « Ne prends pas de risques. »

Une personne peut être grandement instruite, très bien réussir sur le plan professionnel, et être complètement illettrée sur le plan financier.

On raconte que la peur de parler en public est plus grande que celle de la mort pour la majorité des gens. Selon certains psychiatres, la peur de parler en public est suscitée par la crainte d'être exclu, la peur de se faire remarquer, la peur de la critique, la peur du ridicule et la peur d'être réprouvé. La peur d'être différents empêche la plupart des gens de chercher de nouvelles façons de régler leurs problèmes.

Voilà pourquoi mon père très instruit disait que les Japonais accordaient plus de valeur au pouvoir du miroir, car ce n'est qu'en regardant dans le miroir, en tant qu'êtres humains, que nous découvrons la vérité. Et la peur est la principale raison pourquoi la plupart des gens disent : « Ne prends pas de risques. » Cela s'applique à n'importe quelle sphère de la vie, que ce soit les sports, les relations humaines, une carrière ou l'argent.

C'est la même peur, la peur d'être exclu, qui amène les gens à rester conformes à la norme et à ne pas remettre en question des opinions généralement acceptées, des tendances populaires. « Votre maison est un actif. » « Obtenez un emprunt pour consolider vos dettes et libérez-vous de celles-ci. » « Travaillez plus dur. » « J'ai obtenu une promotion. » « Un jour ou l'autre je deviendrai vice-président. » « Épargnez de l'argent. » « Quand j'obtiendrai une augmentation de salaire, je vais nous acheter une grande maison. » « Les fonds communs de placement sont sans risques. »

Plusieurs graves problèmes financiers sont occasionnés par le fait de vouloir à tout prix suivre les autres et de ne pas se trouver en reste avec les voisins. De temps à autre, nous avons tous besoin de regarder dans le miroir et d'être fidèles à notre sagesse intérieure plutôt qu'à nos peurs.

À l'époque où Mike et moi avions 16 ans, nous commençâmes à éprouver des difficultés à l'école. Nous n'étions pas de mauvais garçons. Nous nous mîmes simplement à nous distinguer du reste des élèves. Nous travaillâmes pour le père de Mike après l'école et pendant les fins de semaine. Mike et moi avons souvent passé plusieurs heures, après le travail, assis à une table avec son père tandis que ce dernier rencontrait ses banquiers, ses avocats, ses comptables, ses agents de change, ses investisseurs, ses gérants et ses employés. Voilà un homme qui avait abandonné l'école à l'âge de 13 ans. À présent, il dirigeait, donnait des directives, des ordres et posait des questions à des gens instruits. Ils étaient à sa disposition et ils avaient envie de rentrer sous terre quand il les désapprouvait.

C’était un homme qui n’avait pas suivi la foule. Il avait sa façon très personnelle de penser et il détestait entendre ces mots : « Nous devons faire cela de cette façon, car c’est ainsi que tout le monde le fait. » Il détestait aussi les mots « je ne peux pas ». Si vous vouliez absolument qu’il fasse telle ou telle chose, vous n’aviez qu’à dire : « Je ne pense pas que vous pouvez le faire. »

Mike et moi en apprîmes encore davantage par notre présence à ses rencontres que pendant toutes nos années d’école, incluant le collège. Le père de Mike n’avait pas d’instruction, mais il était instruit sur le plan financier, et c’est ce qui fit sa réussite. Il avait l’habitude de nous répéter très souvent : « Les êtres intelligents engagent des gens plus intelligents qu’ils ne le sont eux-mêmes. » Par conséquent, Mike et moi eûmes l’avantage de passer des heures à écouter des gens intelligents et à apprendre des tas de choses grâce à eux.

Mais à cause de cela, Mike et moi ne pouvions tout simplement pas approuver tous les dogmes conformes à la norme que nos professeurs prônaient. C’est ce qui déclencha les problèmes. Chaque fois que le professeur disait : « Si vous n’obtenez pas de bonnes notes, vous ne réussirez pas dans le monde du travail », Mike et moi fronçions simplement les sourcils. Quand on nous disait de nous conformer aux procédures inscrites au programme et de ne pas nous écarter des règles, nous nous rendions compte à quel point ce modèle d’instruction décourageait toute forme de créativité. Nous commençâmes à comprendre pourquoi notre père riche nous avait dit que les écoles étaient conçues pour produire de bons employés et non pas des employeurs.

Mike ou moi demandions de temps à autre à nos professeurs de nous dire de quelle façon nous pouvions mettre en application ce que nous étudions. Nous leur demandions aussi pourquoi nous n’étudions jamais le sujet de l’argent et de son fonctionnement. À la dernière question, nous obtînmes souvent cette réponse : « L’argent n’est pas important et si vous excellez dans la poursuite de votre éducation, l’argent suivra automatiquement. »

Plus nous en apprîmes concernant le pouvoir de l’argent, plus nous prîmes nos distances vis-à-vis nos professeurs et nos camarades de classe.

Mon père très instruit n’exerça jamais une pression sur moi au sujet de mes notes. Je me suis souvent demandé pourquoi. Mais nous commençâmes à nous disputer à propos de l’argent. Dès l’âge de 16 ans, j’avais probablement une bien meilleure formation que mes parents en ce qui a trait à l’argent. Je pouvais tenir la comptabilité d’une firme ; j’avais la chance d’entendre des conseillers fiscaux, des avocats de différentes entreprises, des banquiers, des courtiers dans l’immobilier, des investisseurs, et ainsi de suite. Mon père, de son côté, s’entretenait avec des professeurs.

Un jour, mon père me dit que notre maison était son investissement le plus

important. Une controverse pas tellement agréable s’ensuivit quand je lui expliquai pourquoi, selon moi, une maison n’était pas un bon investissement.

Le schéma suivant illustre la différence de perception que mon père riche et mon père pauvre avaient relativement à leurs maisons. L’un des deux pensait que sa maison était un actif, l’autre pensait que c’était un élément de passif.

Je me souviens quand j’ai tracé le schéma suivant pour mon père dans le but de lui indiquer la direction que prend la marge brute d’autofinancement. Je lui ai aussi signalé les frais accessoires inhérents à la possession d’une propriété. Une maison plus grande signifie des dépenses plus importantes, et la marge brute d’autofinancement continue alors de diminuer à cause de la colonne des dépenses.

Aujourd’hui, des gens contestent encore cette idée que je prône selon laquelle une maison ne constitue pas un actif. Je sais que pour bien des gens une maison est à la fois leur rêve et leur plus important investissement. Je sais aussi que le fait de posséder votre propre maison est mieux que rien. Je ne fais que proposer une autre manière d’envisager cette croyance populaire. Mon épouse et moi aimerions bien posséder une maison plus grande et plus voyante pour impressionner la galerie, mais nous savons que ce n’est pas un actif. C’est un passif, car une propriété vient chercher de l’argent dans notre poche.

Voici donc l’argument que je propose. Je ne m’attends vraiment pas à ce que la plupart des gens soient d’accord avec mon raisonnement, car une jolie maison peut facilement nous amener à nous attendrir. Et quand il est question d’argent, les émotions fortes tendent à affaiblir l’intelligence financière d’un individu. Mon expérience personnelle m’a enseigné que quand il est question d’argent, chaque décision à prendre devient émotive.

- Quand il s’agit de maisons, je voudrais faire remarquer que la plupart des gens travaillent toute leur vie pour payer une maison qu’ils ne possèdent jamais. En d’autres mots, la plupart des gens achètent une nouvelle maison à quelques reprises seulement dans leur vie, et ils contractent à chaque fois un nouvel emprunt sur une période de 30 ans afin de rembourser l’emprunt précédent.
- Même si les gens reçoivent un dégrèvement d’impôt relativement aux intérêts de leurs versements hypothécaires, ils paient tous leurs autres frais avec des dollars « après impôts ». Il en est ainsi même quand ils ont purgé leur hypothèque.
- Les parents de mon épouse furent stupéfaits quand les impôts fonciers de leur maison grimpèrent à 1000 $ par mois. Cela se passa peu de temps après qu’ils eurent pris leur retraite. Cette augmentation greva leur budget de retraite et ils se sentirent obligés de déménager.

- Les maisons ne prennent pas toujours de la valeur. Certains de mes amis devaient encore un million de dollars sur une maison qui se vendrait beaucoup moins aujourd'hui.
- Les plus grandes pertes de toutes sont celles qu'on attribue aux occasions manquées. Si tout votre argent est immobilisé dans votre maison, il se peut que vous soyez forcé de travailler plus dur, car votre argent continue de fondre dans la colonne des dépenses au lieu de s'additionner dans la colonne de l'actif, ce qui représente le modèle classique de la marge d'autofinancement de la classe moyenne. Si un jeune couple investissait davantage d'argent, dès leur mariage, dans leur colonne de l'actif, leurs années à venir seraient plus aisées. Leurs actifs auraient fructifié et seraient utilisables pour aider à couvrir les frais. Il arrive trop souvent qu'une maison serve de facteur incitatif pour que vous contractiez un emprunt et que vous ayez ensuite à en payer les dépenses qui vont toujours en augmentant.

Pour résumer, quand on prend la décision d'acheter une maison trop dispendieuse pour nos moyens au lieu de commencer à investir, dès que possible, dans un portefeuille de placements, le résultat final influe sur un individu, tout au moins, des trois façons suivantes.

1. *Perte de temps*, pendant lequel les autres actifs auraient pu prendre de la valeur.
2. *Perte d'un capital additionnel*, qui aurait pu être investi au lieu de servir à défrayer des dépenses élevées d'entretien, liées directement à la maison.
3. *Perte d'un enseignement*. Trop souvent, les gens incluent dans leur colonne de l'actif leur maison, leurs épargnes, leur pension de retraite et tout ce qu'ils possèdent. Étant donné qu'ils n'ont pas d'argent à investir, ils n'investissent tout simplement pas. Cela les empêche d'acquérir de l'expérience dans le domaine de l'investissement. La plupart de ces gens ne deviennent jamais ce que le monde de l'investissement appelle « des investisseurs avisés ». Et en général, les meilleurs investissements sont vendus aux « investisseurs avisés », lesquels font alors volte-face et les revendent à d'autres qui ne prennent pas de risques.

Les états financiers personnels de mon père très instruit dépeignent parfaitement la vie d'un être emprisonné dans la « foire d'empoigne ». Ses dépenses semblent toujours correspondre à ses revenus, ne lui permettant jamais d'investir dans des actifs. Par conséquent, ses éléments de passif sont plus importants que ses actifs. Le schéma suivant de gauche montrant l'état

des résultats de mon père pauvre vaut mille mots.

Du côté droit du schéma, les états financiers personnels de mon père riche reflètent l'aboutissement d'une vie consacrée à investir et à minimiser les éléments de passif.

Pourquoi les riches deviennent plus riches ?

Un coup d'œil sur les états financiers de mon père riche nous aide à comprendre pourquoi les riches deviennent plus riches. La colonne de l'actif génère amplement de revenus et même davantage pour couvrir les dépenses, tandis que le solde créditeur est réinvesti dans la colonne de l'actif. Celle-ci continue de croître et, par conséquent, les revenus qu'elle génère augmentent en même temps qu'elle.

Il en résulte ce qui suit : Les riches deviennent plus riches !

La raison des difficultés financières de la classe moyenne

La classe moyenne se retrouve constamment au beau milieu de problèmes financiers. Le principal revenu de ces gens provient de leur salaire et quand celui-ci augmente, leurs taxes augmentent aussi. Leurs dépenses ont tendance à croître en proportion de leurs augmentations de salaire. De là, les mots « foire d'empoigne » ou l'engrenage. Ils considèrent que leur maison est leur principal actif au lieu d'investir dans des actifs qui génèrent des revenus.

Le scénario très courant qui consiste à considérer votre maison comme un investissement, et la conception de la vie très répandue selon laquelle une augmentation de salaire signifie que vous pouvez acheter une plus grande maison ou dépenser davantage, voilà les fondements de notre société d'aujourd'hui, laquelle est criblée de dettes. Ce processus d'accroissement des dépenses fait basculer les familles dans des dettes plus importantes encore et dans une incertitude financière plus grande, et cela même si ces gens obtiennent régulièrement de l'avancement et des augmentations de salaire au travail. C'est un mode de vie qui comporte de hauts risques, occasionnés par une éducation financière médiocre.

La perte massive d'emplois ces derniers temps, à cause de la réduction des effectifs des entreprises, a mis en évidence à quel point la classe moyenne est vraiment chancelante sur le plan financier. Les régimes de retraite des entreprises sont remplacés par des programmes gouvernementaux beaucoup moins alléchants. La sécurité sociale éprouve manifestement certains problèmes et ne peut pas être considérée comme une solution en prévision de la retraite. La panique s'est installée chez la classe moyenne.

Aujourd'hui, les fonds communs de placement sont populaires parce qu'ils

représentent prétendument la sécurité. Les acheteurs moyens de fonds communs de placement sont très occupés à travailler pour payer leurs taxes et leurs hypothèques, pour rembourser leurs cartes de crédit et ils sont très absorbés à économiser pour défrayer les études de leurs enfants. Ils n'ont donc pas le temps d'étudier l'investissement. Ils doivent se fier aux connaissances financières du gestionnaire d'un fonds commun de placement. De plus, étant donné que les fonds communs de placement comprennent différents types d'investissements, ils ont l'impression que leur argent est davantage en sécurité, car le portefeuille de leurs placements est « diversifié ».

La classe moyenne instruite souscrit au dogme de la « diversification » prôné par les courtiers de fonds communs de placement et par les planificateurs financiers. « Jouez selon les règles et ne prenez aucun risque. »

La véritable tragédie est celle-ci : l'absence d'une éducation financière, très tôt dans la vie, crée un risque que la majorité de la classe moyenne doit affronter. La raison pour laquelle ils ne peuvent pas prendre de risques est que leur situation financière est au mieux précaire. Leurs bilans ne sont pas équilibrés. Ils sont criblés de dettes et ne possèdent aucun véritable actif qui pourrait générer des revenus. D'une manière typique, leur seule source de revenus provient de leur salaire. Leur gagne-pain dépend entièrement de leur employeur.

Par conséquent, quand de « véritables affaires en or » se présentent, ces mêmes gens sont incapables d'en profiter pour la simple raison qu'ils travaillent très dur, sont taxés au maximum et sont couverts de dettes.

Comme je l'ai mentionné au début de ce chapitre, la règle la plus importante est de connaître la différence entre un actif et un passif. Une fois que vous aurez compris cette différence, concentrez tous vos efforts à acheter seulement des actifs qui génèrent des revenus. C'est la meilleure façon de vous engager sur la voie qui mène à la richesse. Allez dans ce sens et votre colonne de l'actif croîtra. Arrangez-vous pour garder le contrôle sur vos éléments de passif et sur vos dépenses. Cela créera davantage de fonds disponibles pour continuer de les réinvestir dans la colonne de l'actif.

Bientôt, la base de l'actif deviendra si solide que vous pourrez vous permettre de jeter un coup d'œil sur des investissements plus spéculatifs. Des investissements qui peuvent vous rapporter des bénéfices de 100 % jusqu'à l'infini. Des placements de 5 000 dollars se transforment en peu de temps en une somme d'un million de dollars ou plus encore. Ce sont des investissements que la classe moyenne trouve « trop risqués ». Ce genre d'investissements n'est pas risqué en soi pour quelqu'un qui a de solides connaissances sur le plan financier.

Si vous faites comme la majorité de la population, vous vous conformez aux schémas suivants.

À titre d'employé également propriétaire d'une maison, les efforts que vous investissez dans votre travail correspondent généralement au scénario suivant.

1. ***Vous travaillez pour une entreprise.***

   La plupart des gens, travaillant pour un salaire, rendent le patron ou les actionnaires plus riches, mais pas eux-mêmes. Vos efforts et votre succès concourront à la réussite de votre patron et à lui assurer une retraite dorée.

2. ***Vous travaillez pour le gouvernement.***

   Ce dernier prend sa part de votre paie avant même que vous vous en rendiez compte. En travaillant plus dur, vous ne faites qu'accroître le montant des taxes et contributions prélevées par le gouvernement. La plupart des gens travaillent, du mois de janvier au mois de mai, rien que pour régler ce qu'ils doivent au gouvernement.

3. ***Vous travaillez pour la banque.***

   Après les taxes et les contributions, vos plus importantes dépenses sont habituellement les dettes que vous avez contractées par le truchement de votre hypothèque et de vos cartes de crédit.

Si vous décidez simplement de travailler plus dur, le problème est que chacun des trois niveaux qui précèdent absorbe une plus grande part de vos efforts supplémentaires. Il vous faut apprendre comment faire en sorte que vos efforts supplémentaires puissent profiter directement à votre famille et à vous-même.

Une fois que vous aurez pris la décision de bien vous occuper de vos affaires, axez vos efforts à acquérir des actifs – quels seront vos objectifs ? La plupart des gens ne comptent que sur leur emploi et leur salaire pour financer l'acquisition d'actifs.

Pendant que leurs actifs croissent, comment évaluent-ils l'étendue de leur réussite ? À quel moment les gens réalisent-ils qu'ils sont riches et fortunés ? J'ai ma définition personnelle d'un actif et d'un passif, j'ai aussi ma propre définition de la richesse. En fait, je l'ai empruntée à un homme du nom de R. Buckminster Fuller. Certains disent de lui que c'est un charlatan et d'autres le considèrent comme un véritable génie.

Il y a plusieurs années, il a fait des vagues dans le domaine de l'architecture en faisant une demande de brevet pour une structure appelée un dôme géodésique. Mais dans sa demande, monsieur Fuller dit également quelques mots concernant la richesse. À la première lecture, cela me sembla passablement confus, mais après l'avoir relu à quelques reprises, ce texte prit soudain un réel sens : *« La richesse est la capacité d'une personne à survivre*

pendant de nombreuses journées dans l'avenir… ou bien si je cessais de travailler aujourd'hui, combien de temps pourrais-je survivre ? »

Contrairement à la valeur nette, qui est la différence entre vos actifs et vos éléments de passif, cette définition crée la possibilité de développer une mesure vraiment précise. Je pouvais maintenant évaluer et savoir avec certitude où j'en étais rendu par rapport à mon objectif de devenir indépendant sur le plan financier.

Même si la valeur nette inclut souvent ces actifs qui ne génèrent pas d'argent comptant, comme ces objets que vous avez achetés et qui sont entreposés dans votre garage, la richesse calcule et évalue combien d'argent votre argent est en train de vous faire gagner et, par conséquent, elle mesure votre capacité de survie financière.

La richesse consiste à mesurer la marge brute d'autofinancement de la colonne de l'actif en comparaison de la colonne des dépenses.

Utilisons un exemple. Disons que j'ai une marge brute d'autofinancement de 1 000 $ par mois dans ma colonne de l'actif. Et j'ai des dépenses mensuelles de 2 000 $. De combien est-ce que je dispose ?

Revenons à la définition de Buckminster Fuller. En utilisant cette dernière, combien de jours puis-je survivre ? Et présumons que c'est un mois de 30 jours. D'après cette définition, je dispose d'une marge brute d'autofinancement de 15 jours seulement.

Quand j'aurai atteint une marge brute d'autofinancement de 2 000 $ par mois dans ma colonne de l'actif, je serai à l'aise financièrement.

Donc, je ne suis pas encore riche, mais je suis à l'aise. J'ai maintenant plus de revenus provenant chaque mois de mes actifs que de dépenses mensuelles. Si je veux augmenter mes dépenses, je dois d'abord accroître ma marge brute d'autofinancement par le moyen d'actifs afin de maintenir ce niveau de richesse. Prenez bonne note que c'est à partir de cette étape-ci que je ne suis plus dépendant de mon salaire. J'ai concentré toute mon attention et je suis parvenu à ériger une colonne de l'actif qui fait de moi un être financièrement indépendant. Si je laissais tomber mon emploi aujourd'hui, je serais capable de couvrir mes dépenses mensuelles grâce à la marge brute d'autofinancement provenant de mes actifs.

Mon prochain objectif sera de réinvestir dans la colonne de l'actif l'excédent de la marge brute d'autofinancement de mes actifs. Plus j'investis d'argent dans ma colonne de l'actif, plus cette colonne croît. Plus mes actifs augmentent, plus ma marge brute d'autofinancement grandit. Et tant et aussi longtemps que mes dépenses seront moins élevées que la marge brute d'autofinancement que génèrent ces actifs, je deviendrai plus riche, avec de plus en plus de revenus provenant d'autres sources que celles de mon labeur physique.

À mesure que ce processus de réinvestissement se poursuit, je suis vraiment sur la bonne route qui mène à la richesse. Souvenez-vous seulement de cette simple observation :

- Le riche achète des actifs.
- Le pauvre n’a que des dépenses.
- La classe moyenne achète des éléments de passif en pensant que ce sont des actifs.

Que dois-je faire pour commencer vraiment à m’occuper de mes propres affaires ? Quelle est donc la réponse ? Écoutons le fondateur de McDonald’s dans le prochain chapitre.

TROISIÈME LEÇON : OCCUPEZ-VOUS DE VOS PROPRES AFFAIRES

Chapitre 3

Troisième leçon

Occupez-vous de vos propres affaires

Les riches se concentrent sur leurs colonnes de l'actif tandis que tous les autres se concentrent sur leur état des résultats.

En 1974, on demanda à Ray Kroc, le fondateur de McDonald's, de prendre la parole devant la classe de maîtrise en administration des affaires (MBA) de l'université du Texas, à Austin. Un de mes amis était un des étudiants de cette classe. Après une causerie puissante et très inspirante, les étudiants demandèrent à Ray Kroc de se joindre à eux pour prendre quelques bières dans leur bar préféré. Ray accepta de bonne grâce.

« Quel est mon genre d'entreprise ? » demanda Ray, une fois que tous les étudiants eurent une bière à la main.

« Tous éclatèrent de rire, dit mon ami. « La plupart des étudiants de MBA crurent que Ray blaguait tout simplement. »

Personne ne répondit, et Ray posa de nouveau la question : « Dans quel genre d'entreprise croyez-vous que je travaille ? »

Les étudiants rirent encore et, finalement, l'un des plus hardis s'exclama : « Ray, tout le monde sait que votre spécialité c'est le hamburger. »

Ray eut un petit rire : « C'est exactement ce que je croyais que vous alliez dire. » Il s'arrêta un instant, puis il enchaîna rapidement en disant : « Mesdames et messieurs, mon entreprise n'est pas le hamburger, mon entreprise c'est l'immobilier. »

Mon ami dit que Ray passa ensuite une longue période de temps à expliquer son point de vue. Dans le plan d'entreprise de McDonald's, Ray savait que l'objectif principal était de vendre des franchises pour la vente d'hamburgers, mais il ne perdit jamais de vue l'importance de l'emplacement de chaque franchise. Il savait qu'un immeuble et son emplacement constituaient les facteurs les plus importants de la réussite de chaque franchise. En principe, la personne qui achetait la franchise payait également pour l'achat du terrain conformément aux termes de la franchise acquise

auprès de l’organisation de Ray Kroc.

McDonald’s est aujourd’hui le plus grand propriétaire de biens immobiliers dans le monde ; il en possède même davantage que l’Église catholique. De nos jours, McDonald’s détient certains des carrefours et des coins de rues les plus convoités en Amérique, de même que dans le monde entier.

Mon ami affirma que cette rencontre avait été une des plus précieuses leçons de sa vie. Aujourd’hui, il possède des lave-autos, mais en fait sa véritable entreprise c’est l’immobilier.

Le chapitre précédent s’est terminé avec des schémas qui illustraient par des exemples que la plupart des gens travaillent pour tous et chacun sauf pour eux-mêmes. Ils œuvrent d’abord pour les propriétaires d’une entreprise, puis pour le gouvernement par le biais des taxes et des contributions, et finalement pour la banque avec laquelle ils ont contracté leur hypothèque.

Quand j’étais tout jeune, nous n’avions pas un McDonald’s à proximité. Pourtant, c’est grâce à mon père riche que Mike et moi apprîmes cette même leçon que Ray Kroc enseigna aux étudiants de MBA, à l’université du Texas. C’est le troisième secret de la richesse.

Le secret est : « Occupez-vous de vos propres affaires. » Les difficultés financières sont souvent la conséquence directe du travail que des gens effectuent toute leur vie pour quelqu’un d’autre. Plusieurs de ces personnes vont se retrouver les mains vides à la fin de leur vie active malgré leurs efforts.

Notre système d’éducation actuel s’efforce de préparer la jeunesse d’aujourd’hui à décrocher de bons emplois en développant leurs aptitudes scolaires. La vie de ces jeunes sera centrée sur leur salaire, ou comme je l’ai dit précédemment, sur leur colonne de revenus. Ils étudieront pour devenir des ingénieurs, des scientifiques, des cuisiniers, des officiers de police, des artistes, des écrivains, et ainsi de suite. Ces compétences professionnelles leur permettront d’intégrer la maind’œuvre et de travailler pour de l’argent.

Il existe cependant une grande différence entre votre profession et votre type d’entreprise.

Un des problèmes inhérents au milieu scolaire est que vous devenez souvent ce que vous étudiez. Donc, si vous étudiez la cuisine, vous devenez un chef cuisinier. Si vous faites votre droit, vous devenez un avocat, et des études en mécanique automobile font de vous un mécanicien. L’aberration qui consiste à devenir ce que vous étudiez fait en sorte que beaucoup trop de gens oublient de s’occuper de leurs propres affaires. Ils passent toute leur vie à se consacrer à l’entreprise de quelqu’un d’autre et contribuent ainsi à enrichir cette personne.

Pour atteindre la sécurité sur le plan financier, vous devez absolument vous

occuper de vos propres affaires. Votre entreprise est centrée sur votre colonne de l'actif, par contraste avec votre colonne des revenus. Et comme je l'ai dit précédemment, la règle numéro 1 est de connaître la différence entre un actif et un passif, et d'acheter des actifs. Les riches se concentrent sur leurs colonnes de l'actif tandis que tous les autres se concentrent sur leur état des résultats.

Les difficultés financières sont souvent le sort qui échoit aux gens qui travaillent pendant toute leur vie au service de quelqu'un d'autre.

Voilà pourquoi nous entendons si souvent : « J'ai besoin d'une augmentation de salaire. » « Si seulement j'obtenais de l'avancement. » « Je vais retourner à l'école pour acquérir une formation supérieure dans le but de décrocher un meilleur emploi. » « Je vais faire des heures supplémentaires. » « Je pourrais peut-être me trouver un second emploi. »

Dans certains milieux, ce sont là des idées que l'on considère raisonnables. Toutefois, vous vous rendrez compte que vous ne vous occupez pas encore de vos propres affaires. Ces idées sont encore et toujours centrées sur la colonne des revenus et elles aideront une personne à devenir plus assurée sur le plan financier à la seule condition que l'argent additionnel soit utilisé pour acheter des actifs générant des revenus.

La principale raison pourquoi la majorité des pauvres et des gens de la classe moyenne sont conservateurs sur le plan fiscal est qu'ils n'ont aucune base financière. Ils doivent se cramponner à leurs emplois. Ils sont obligés de ne pas prendre de risques.

Quand la réduction des effectifs devint la mesure à prendre au sein des entreprises, des millions de travailleurs découvrirent que leur plus important soi-disant actif, leur maison, les dévorait littéralement. Leur actif continuait de leur arracher de l'argent chaque mois. Leur automobile, un autre actif, leur coûtait les yeux de la tête. Les bâtons de golf rangés dans le garage et qui avaient coûté mille dollars ne valaient plus du tout cette somme. Sans la sécurité de l'emploi, ils n'avaient plus aucun recours. Ce qu'ils avaient considéré comme étant des actifs ne pouvait même pas les aider à survivre au cours d'une période de crise financière.

Je présume que la plupart d'entre nous ont déjà rempli un formulaire de demande de crédit dans le but d'acheter une maison ou une automobile. Il est toujours intéressant de jeter un coup d'œil à la section « valeur nette ». Cela est instructif, car on y voit ce que les pratiques bancaires et comptables courantes permettent à un individu de les considérer comme des actifs.

Un jour, je voulus obtenir un prêt alors que ma situation financière ne me semblait pas très reluisante. J'ai donc ajouté à la liste mes nouveaux bâtons de golf, ma collection de tableaux, des livres, de l'équipement électronique, des

complets Armani, des montres-bracelets, des chaussures et autres effets personnels pour augmenter la valeur totale dans la colonne de l'actif.

On me refusa le prêt, car selon la banque je possédais trop d'investissements dans l'immobilier. Le comité de prêt n'aimait pas que je fasse autant d'argent grâce à des immeubles d'habitation. Il voulut savoir pourquoi je n'avais pas un emploi régulier avec un salaire. Le comité ne posa pas de questions concernant les complets Armani, les bâtons de golf ou la collection de tableaux. La vie peut parfois s'avérer ardue quand vous ne correspondez pas au profil recherché.

J'ai un mouvement de recul chaque fois que j'entends quelqu'un me dire que sa valeur nette est d'un million de dollars, de 100 000 $, ou quel que soit le montant. L'expression « valeur nette » n'est pas précise et en voici la principale raison : à partir du moment où vous commencez à vendre vos actifs, tous vos gains sont imposables.

Tellement de gens s'enlisent dans de graves problèmes financiers quand ils se retrouvent à court de revenus. Pour obtenir de l'argent, ils vendent leurs actifs. Disons d'abord que leurs actifs personnels ne sont généralement vendus que pour une partie de la valeur inscrite à leur bilan personnel. De plus, s'ils font un gain en vendant ces actifs, ces gens sont imposés sur ce gain. En outre, le gouvernement prend sa part sur ce gain, réduisant ainsi les fonds disponibles qui pourraient les aider à régler leurs dettes. Voilà pourquoi je dis que la valeur nette d'une personne vaut souvent moins que ce qu'elle imagine.

Commencez donc à vous occuper de vos propres affaires. Conservez votre emploi de jour et mettez-vous à acheter de véritables actifs. N'achetez pas des éléments de passif ou des effets personnels qui n'ont pas de réelle valeur dès que vous les ramenez chez vous. Une auto neuve perd presque 25 % de sa valeur aussitôt que vous quittez le stationnement du concessionnaire. Ce n'est pas un véritable actif même si votre banquier vous laisse l'inscrire comme tel sur une liste. Mon nouveau driver en titane de 400 dollars pour le golf n'en valait plus que 150 $ dès que j'eus placé une balle sur le tee.

Je conseillerais aux gens de contrôler leurs dépenses, de réduire leurs éléments de passif, leurs dettes, et de construire avec application une bonne base de solides actifs. En ce qui a trait aux jeunes qui n'ont pas encore quitté la maison familiale, il est important que leurs parents leur enseignent la différence entre un actif et un passif. Incitez-les à établir une solide colonne de l'actif avant même qu'ils ne quittent la demeure familiale, se marient, achètent une maison, aient des enfants et s'enlisent dans une situation financière hasardeuse, et qu'ils en arrivent à se cramponner à leur emploi tout en achetant à crédit tout ce qui leur tente. Je vois tellement de jeunes couples qui se marient et se font prendre au piège d'un mode de vie qui les empêche de se débarrasser de leurs dettes pendant la majeure partie de leur vie active.

Quand le dernier enfant quitte la maison, plusieurs parents prennent conscience qu'ils ne se sont pas préparés convenablement pour la retraite et ils se précipitent pour mettre de l'argent de côté. Puis, leurs propres parents tombent malades et ils doivent assumer de nouvelles responsabilités.

Par conséquent, voici le genre d'actifs que je propose à vos enfants et à vous-même d'acquérir. Dans mon monde à moi, les véritables actifs se classent dans les catégories différentes :

- *Des entreprises qui ne requièrent pas ma présence.*

  J'en suis propriétaire, mais elles sont gérées ou dirigées par d'autres personnes. Si j'avais à y travailler, ce ne serait plus mon entreprise. Ça deviendrait mon emploi.

- *Les actions*.
- *Les obligations*.
- *Les biens immobiliers qui génèrent des revenus*.
- *Les reconnaissances de dette*.
- *Les droits d'auteur résultant de la propriété intellectuelle, comme la musique, les manuscrits, les brevets d'invention*.
- *Et tout ce qui a de la valeur, génère des revenus, prend de la valeur et trouve facilement un débouché*.

Quand j'étais encore un jeune garçon, mon père très instruit m'encouragea à trouver un emploi sûr. Mais mon père riche m'incita à acquérir des actifs que j'aimais bien : « Si tu ne les aimes pas, tu n'en prendras pas soin. » Je collectionne les biens immobiliers parce que j'aime les immeubles et les terrains. J'adore partir à leur recherche. Je pourrais en visiter pendant toute une journée entière. Quand certains problèmes surviennent, ces derniers ne sont jamais assez graves pour me détourner de mon amour des biens immobiliers. Les gens qui n'aiment pas les biens immeubles ne devraient pas en acheter.

J'affectionne les actions des petites entreprises, surtout celles qu'on vient tout juste de lancer parce que je suis un entrepreneur, et non pas un homme qui a l'esprit corporatif. À mes débuts, j'ai travaillé pour de grandes organisations telles que Standard Oil de la Californie, les Marines des États-Unis et Xerox. J'ai pris plaisir à travailler pour ces organisations et je conserve de cette époque d'excellents souvenirs, mais je sais au plus profond de moi que je ne suis pas un employé dévoué. J'aime faire démarrer des entreprises, mais je n'aime pas les diriger. Par conséquent, j'achète habituellement des actions de petites entreprises, et il m'arrive même parfois de lancer une entreprise et de l'introduire en Bourse. Les fortunes se font lors

des nouvelles émissions d'actions, et j'adore jouer à ce jeu.

Plusieurs personnes craignent d'investir dans des entreprises qui disposent d'un capital peu important, car selon elles ces petites sociétés sont à risque, et elles le sont effectivement. Mais le risque est toujours moindre si vous vous intéressez à votre investissement, si vous le comprenez et si vous savez jouer le jeu. En ce qui a trait aux petites entreprises, ma stratégie d'investissement se résume à épuiser toutes les actions en l'espace d'un an. D'un autre côté, ma tactique dans le domaine de l'immobilier consiste à commencer modestement, puis à continuer d'échanger les propriétés contre des propriétés encore plus grandes, et à différer, en conséquence, le paiement des taxes sur les bénéfices. Cela permet de voir la valeur de ces propriétés augmenter d'une façon spectaculaire. D'habitude, je conserve des biens immobiliers pendant moins de sept ans.

Commencez donc à vous occuper de vos propres affaires. Conservez votre emploi de jour et mettez-vous à acheter de véritables actifs.

Pendant plusieurs années, même à l'époque où j'étais avec les Marines ou avec Xerox, j'ai toujours fait ce que mon père riche me conseillait. Je conservais mon emploi de jour, mais je continuais quand même de m'occuper de mes propres affaires. J'étais très efficace relativement à ma colonne de l'actif. Je négociais des biens immobiliers et un certain nombre d'actions. Père riche insistait toujours sur l'importance de l'a b c du domaine financier. Plus ma compréhension de la comptabilité et de la gestion de l'argent s'améliorait, plus je me perfectionnais dans l'analyse des investissements et, par la suite, à construire et à lancer ma propre entreprise.

Je n'encouragerais personne à lancer une entreprise à moins de le vouloir vraiment. Avec ce que je sais en ce qui a trait à la direction d'une entreprise, je ne souhaiterais à personne d'assumer ce genre de tâche. Il y a des périodes où les gens sont incapables de trouver de l'emploi et lancer leur propre entreprise leur semble la meilleure solution. Ils n'ont pratiquement aucune chance d'y parvenir : neuf entreprises sur dix échouent sur une période de cinq ans. Parmi celles qui survivent aux cinq premières années, neuf entreprises sur dix échouent elles aussi par la suite. Je vous recommande donc de vous engager sur cette voie à la seule condition que vous ayez vraiment le désir de posséder votre propre entreprise. Sans quoi, conservez donc votre emploi de jour et occupez-vous de vos propres affaires.

Quand je vous dis de vous occuper de vos propres affaires, je vous propose d'édifier votre colonne de l'actif et de veiller à ce qu'elle reste solide. Quand un dollar y entre, ne l'en laissez jamais sortir. Envisagez donc cela de la manière suivante : lorsqu'un dollar entre dans votre colonne de l'actif, il devient votre employé. Ce qu'il y a de plus extraordinaire concernant l'argent, c'est qu'il travaille 24 heures par jour et qu'il peut continuer de le faire

pendant plusieurs générations. Conservez votre emploi de jour, soyez un employé qui travaille très dur, mais continuez d'ériger, de construire cette colonne de l'actif.

À mesure que votre marge brute d'autofinancement augmente, vous avez la possibilité de vous acheter certains produits de luxe. Faisons ici une importante distinction : les gens riches achètent des produits de luxe quand ils pensent pouvoir se le permettre tandis que les pauvres et la classe moyenne ont tendance à acheter des produits de luxe aussitôt qu'ils ont suffisamment d'argent entre les mains. Les pauvres et la classe moyenne achètent souvent des articles de luxe tels que des grandes maisons, des diamants, des fourrures, des bijoux ou des bateaux parce qu'ils veulent paraître riches. Ils semblent riches, mais en réalité ils croulent de plus en plus sous les dettes en achetant à crédit. Les vieilles fortunes, les riches de longue date édifient d'abord leur colonne de l'actif. Puis, les revenus générés par la colonne de l'actif leur procurent leurs produits de luxe. Les pauvres et la classe moyenne achètent leurs articles de luxe au prix de leur propre sueur, de leur sang et de l'héritage de leurs enfants.

Le véritable luxe est la récompense que l'on reçoit pour avoir investi dans un actif tangible et pour l'avoir développé. Par exemple, quand mon épouse et moi eûmes de l'argent supplémentaire provenant de notre immeuble d'habitation, elle se rendit chez un concessionnaire et acheta sa Mercedes. Pour sa part, elle n'a pas eu à faire de travail supplémentaire ou à courir des risques, car c'est notre immeuble d'habitation qui servit à défrayer le coût de l'automobile.

Cependant, elle dut attendre sa Mercedes pendant quatre ans, le temps que la croissance du portefeuille de placements immobiliers permette finalement de dégager une marge brute d'autofinancement supplémentaire suffisante pour payer la Mercedes. Mais ce produit de luxe, la Mercedes, était une récompense appropriée, car mon épouse avait prouvé qu'elle savait comment faire fructifier sa colonne de l'actif. Cette automobile signifie maintenant beaucoup plus pour elle que n'importe quelle autre belle auto. Ce produit de luxe signifie qu'elle a utilisé son intelligence financière pour avoir les moyens de l'acheter.

Au lieu de cela, la plupart des gens achètent à crédit une nouvelle auto ou un autre objet de luxe sur un coup de tête. Ils ressentent peut-être de l'ennui et désirent simplement un nouveau jouet. Quand une personne achète un objet de luxe à crédit, il arrive souvent qu'elle éprouve tôt ou tard de l'amertume à l'égard de cet objet, car la dette qui en résulte devient rapidement un fardeau financier.

Après avoir pris le temps de construire et d'investir dans votre propre entreprise, vous êtes maintenant prêt à y ajouter la touche magique : le suprême secret des riches. Un secret qui place les riches à la tête du peloton.

C’est la récompense au bout de la route pour avoir pris le temps de vous occuper de vos propres affaires avec application et assiduité.

QUATRIÈME LEÇON :
L'HISTORIQUE DES TAXES ET LE POUVOIR DES ENTREPRISES

Chapitre 4

Quatrième leçon

L'historique des taxes et le pouvoir des entreprises

Mon père riche a tout simplement joué le jeu habilement, et il le fit par l'intermédiaire des entreprises – lesquelles sont le plus grand secret des riches.

Je me souviens qu'on m'ait raconté à l'école l'histoire de Robin des Bois et de ses joyeux lurons. Mon professeur croyait que c'était la merveilleuse histoire d'un héros romantique, qui donnait aux pauvres ce qu'il dérobait aux riches. Mon père riche, quant à lui, ne pensait pas que Robin des Bois fut un héros. Il disait plutôt que Robin des Bois était un escroc.

Robin des Bois n'est plus de ce monde depuis longtemps, mais ses partisans sont encore bien vivants. Il m'arrive encore très souvent d'entendre des gens dire : « Pourquoi les riches ne paient-ils pas pour cela ? » Ou bien : « Les riches devraient payer plus de taxes et on devrait remettre cet argent aux pauvres. »

Cet esprit de Robin des Bois qui consiste à voler les riches pour tout redonner aux pauvres est devenu le pire des accablements pour les pauvres et la classe moyenne, car cet idéal de Robin des Bois fait en sorte que la classe moyenne est si lourdement taxée. La vraie réalité est que les riches ne sont pas taxés. C'est la classe moyenne qui paie pour les pauvres, en particulier la classe moyenne instruite aux revenus élevés.

Une fois de plus, dans le but de comprendre pleinement comment les choses se produisent, nous devons jeter un coup d'œil à l'historique des taxes. Bien que mon père très instruit soit un expert en ce qui a trait à l'historique de l'éducation, de son côté, mon père riche s'est formé lui-même comme expert dans l'historique des taxes.

Père riche nous expliqua à Mike et moi qu'à l'origine il n'y avait pas de taxes en Angleterre et en Amérique. À l'occasion, des taxes temporaires étaient perçues dans le but de défrayer les coûts des guerres. Le roi ou le président lançait un cri de ralliement et demandait à chacun de contribuer à une collecte. Des taxes furent recueillies en Grande-Bretagne pour la bataille

contre Napoléon de 1799 à 1816, et en Amérique pour défrayer les coûts engendrés par la guerre de Sécession de 1861 à 1865.

En 1874, l'impôt sur le revenu devint pour les citoyens de l'Angleterre un prélèvement continu. En 1913, l'impôt sur le revenu devint permanent aux États-Unis avec l'adoption du seizième amendement de la Constitution. À une certaine époque, les Américains étaient anti-taxes. Ce fut la taxe sur le thé qui avait mené au célèbre « Tea Party » [5] dans le port de Boston, un incident qui aida à mettre le feu aux poudres de la lutte pour l'indépendance. Il fallut environ cinquante ans, à la fois en Angleterre et aux États-Unis, pour vendre l'idée d'un impôt sur le revenu régulier.

Cependant, ce que ces dates historiques ne révèlent pas est que ces deux taxes furent à l'origine imposées exclusivement aux riches. C'est ce point que père riche voulait que Mike et moi comprenions. Il nous expliqua que l'idée des taxes fut rendue populaire et acceptée par la majorité, en disant aux pauvres et à la classe moyenne que les taxes avaient été créées seulement pour punir les riches. Voilà pourquoi les masses votèrent pour cette loi et elle devint légale conformément à la Constitution. Bien que cette loi fût conçue pour punir les riches, en fait elle finit par sanctionner ces mêmes gens qui l'avaient fait adopter, c'est-à-dire les pauvres et la classe moyenne.

« Une fois qu'un gouvernement a goûté à l'argent, son appétit grandit, dit père riche. Ton père et moi sommes exactement à l'opposé. Il est un bureaucrate du gouvernement et je suis un capitaliste. Nous sommes payés, et notre réussite est évaluée en fonction de comportements contraires. Il est payé pour dépenser de l'argent et engager des gens. Plus il dépense et embauche de gens, plus son organisation s'élargit. Au gouvernement, une grande organisation est une organisation respectée. D'un autre côté, à l'intérieur de mon organisation, moins j'engage de gens et moins je dépense d'argent, plus je suis respecté par mes investisseurs. C'est pourquoi je n'aime pas les gens du gouvernement. Leurs objectifs diffèrent de la plupart des gens d'affaires. À mesure que l'appareil gouvernemental grossit, il faut de plus en plus de dollars en termes de taxes pour le soutenir. »

Mon père très instruit croyait sincèrement que le gouvernement devrait aider les gens. Il aimait John F. Kennedy et surtout l'idée de Peace Corps [6] . Il aimait tellement cette idée que maman et lui travaillèrent pour le Peace Corps, à former des volontaires pour la Malaisie, la Thaïlande et les Philippines. Il s'est toujours évertué à obtenir des subventions additionnelles et des augmentations de budget afin de pouvoir embaucher davantage de gens, que ce soit à son poste au ministère de l'Éducation ou au Peace Corps. C'était là son travail.

À partir du moment où j'atteignis l'âge de 10 ans, j'entendis dire par mon père riche que les travailleurs du gouvernement étaient une bande de voleurs et de fainéants, tandis que mon père pauvre affirmait que les riches étaient des

escrocs cupides auxquels on devrait faire payer davantage de taxes. L'un et l'autre invoquaient des arguments valables. Il était difficile d'aller travailler pour l'un des plus grands capitalistes en ville et revenir ensuite à la maison vers mon père qui était un dirigeant éminent du gouvernement. Ce n'était pas facile de savoir lequel de mes deux pères je devais croire.

Pourtant, quand on étudie l'historique des taxes, il en ressort une intéressante perspective. Comme je l'ai déjà dit, l'adoption du projet de loi relativement aux taxes ne fut rendue possible que parce que les masses crurent aux aspects financiers de la théorie de Robin des Bois, selon laquelle on enlevait aux riches pour donner aux pauvres. Le problème fut que l'appétit du gouvernement pour de l'argent était si vorace que des taxes durent bientôt être prélevées dans la classe moyenne, et de là les taxes finirent par toucher les plus pauvres.

Mon père riche ne pensait pas que Robin des Bois fut un héros. Il disait plutôt que Robin des Bois était un escroc.

D'autre part, les riches savent flairer une occasion. Ils ne jouent pas selon les mêmes règles du jeu. Les riches savaient déjà ce qu'étaient les sociétés publiques, lesquelles devinrent courantes à l'époque des voiliers. Les riches créèrent d'ailleurs des sociétés afin de limiter leurs risques de perdre leurs biens lors de chaque voyage en voilier. Ils investissaient leur argent dans une société pour financer le voyage. Cette même société engageait alors un équipage pour naviguer vers le Nouveau Monde à la recherche de trésors. Quand le voilier sombrait, les membres de l'équipage perdaient la vie, mais les pertes des riches se limitaient seulement à l'argent qu'ils avaient investi pour ce voyage en particulier. Le schéma suivant montre de quelle façon une structure d'entreprise est représentée. Elle est séparée de votre état des résultats et de votre bilan.

C'est leur connaissance de la structure légale d'une entreprise qui accorde vraiment aux riches un immense avantage sur les pauvres et la classe moyenne. Ayant eu deux pères qui m'ont prodigué leur enseignement, un qui était socialiste et l'autre capitaliste, je commençai rapidement à me rendre compte que la philosophie du capitalisme avait pour moi plus de bon sens au point de vue financier. Il me sembla que les socialistes se pénalisaient eux-mêmes au bout du compte par suite de leur manque d'instruction sur le plan financier.

Quoi que la foule ait pu obtenir grâce à son cri de ralliement : « Prenez-le aux riches », ces derniers ont toujours trouvé une façon de se montrer plus malins que la masse. Voilà donc comment des taxes furent par la suite prélevées auprès de la classe moyenne. Les riches surpassèrent en finesse les intellectuels uniquement parce qu'ils comprenaient le pouvoir de l'argent, une matière qu'on n'enseigne pas dans les écoles.

Comment les riches s'y prirent-ils pour surpasser en finesse les intellectuels ? Une fois que le projet de loi sur les taxes fut adopté, l'argent sonnant se mit à affluer dans les coffres du gouvernement. Au début, les gens étaient satisfaits. L'argent fut distribué à des employés du gouvernement et aux riches. Les employés du gouvernement le reçurent sous forme de postes et de pensions. Ce même argent fut aussi remis aux riches par le biais de leurs usines qui recevaient des contrats du gouvernement. Le gouvernement devint un grand réservoir d'argent, mais le problème était la gestion fiscale de cet argent. Le gouvernement idéal évite d'avoir des surplus budgétaires. Si vous ne réussissez pas à dépenser les fonds qui vous sont alloués, vous risquez de les perdre lors du budget suivant. Vous n'êtes certainement pas reconnu alors pour votre compétence. D'autre part, les gens d'affaires sont récompensés quand ils ont des surplus budgétaires et ils sont reconnus pour leurs compétences.

Tandis que ce cycle d'augmentation des dépenses du gouvernement se poursuivait, la demande d'argent augmentait et l'idée de taxer le riche fut alors adaptée afin d'inclure les personnes économiquement faibles, y compris ces gens mêmes qui avaient fait adopter la loi, soit les pauvres et la classe moyenne.

Les vrais capitalistes employèrent leurs connaissances financières à bon escient afin de trouver purement et simplement un moyen d'échapper aux taxes. Mais quiconque n'a jamais formé une entreprise ne sait pas que cette dernière n'est pas vraiment tangible. Une société n'est ni plus ni moins qu'un dossier contenant des documents juridiques, rangés dans un bureau de juriste inscrit auprès d'un organisme gouvernemental de l'État. Ce n'est pas un immense édifice, une usine ou un groupe de gens. Une société est purement et simplement un acte authentique qui crée un corps juridique sans âme. On l'utilisa pour que la richesse des riches soit alors de nouveau à l'abri. C'était populaire, car le taux d'impôt sur les sociétés était moindre que celui d'un simple particulier. En outre, au sein de la société, certaines dépenses pouvaient être défrayées par des revenus avant impôts.

Cette guerre entre les riches et les pauvres fait rage depuis des centaines d'années. En scandant : « Prenez-le aux riches », c'est la foule qui s'oppose aux riches. Cette bataille se déroule chaque fois et partout où des lois sont adoptées. Ce combat continuera à jamais. Le problème est le suivant : les gens qui perdent sont ceux qui sont mal informés. Si les individus qui se lèvent chaque jour, se rendent assidûment à leur travail et paient leurs taxes pouvaient seulement comprendre de quelle façon les riches jouent le jeu, ils pourraient le jouer eux aussi. Puis, ils s'engageraient sur la route de leur propre indépendance financière. Voilà pourquoi j'ai un mouvement de recul chaque fois que j'entends un parent conseiller à ses enfants d'aller à l'école dans le but de trouver un emploi sûr et stable. Un employé ayant un emploi sûr et stable, mais ne possédant pas de dispositions sur le plan financier ne

peut pas s’en tirer.

De nos jours, le contribuable moyen doit travailler pendant cinq ou six mois pour le gouvernement juste pour régler ses taxes et contributions. À mon avis, plus vous travaillez dur, plus vous devez en remettre au gouvernement. Voilà comment je crois que l’idée de « prendre l’argent aux riches » s’est retournée contre ces mêmes gens qui avaient fait adopter la loi.

Chaque fois que des gens essaient d’infliger aux riches une forme de pénalité, ces derniers ne se contentent pas de se conformer à telle ou telle résolution, ils réagissent. Ils ont l’argent, le pouvoir et la détermination nécessaires pour changer des choses. Ils ne se reposent pas sur leurs lauriers et ne paient pas davantage de taxes de leur plein gré. Au lieu de cela, ils cherchent des moyens de minimiser le fardeau de leurs taxes. Ils engagent des avocats et des comptables habiles, et ils persuadent des politiciens de faire changer des lois ou de trouver des échappatoires juridiques. Ils disposent de ressources indispensables pour effectuer des changements.

Le code des impôts des États-Unis permet d’employer d’autres moyens pour réduire certaines taxes. La plupart de ces procédés sont accessibles à tous, mais ce sont habituellement les riches qui les trouvent, car ils s’occupent de leurs propres affaires. Par exemple, « 1031 » représente en jargon juridique la section 1031 du code des contributions directes, laquelle permet à un vendeur de différer des paiements de taxes sur un lotissement de biens immeubles vendus en vue d’un gain de capital, au cours d’un échange contre un lotissement de biens immeubles plus cher.

En d’autres mots, l’immobilier est une forme d’investissement qui accorde d’importants avantages sur le plan fiscal. Tant et aussi longtemps que vous continuerez d’échanger certains biens pour d’autres plus chers, vous ne serez pas taxé sur vos gains jusqu’à ce que vous les liquidiez. Les gens qui ne tirent pas avantage de ces réductions de taxes légales passent à côté d’une grande occasion de construire leur colonne de l’actif.

Les pauvres et la classe moyenne ne tirent pas parti des mêmes ressources. Ils restent assis là sans défense et permettent au gouvernement de prélever leur sang dans leurs veines à l’aide d’une seringue. De nos jours, je suis constamment atterré par le nombre de personnes qui paient davantage de taxes, se contentant seulement de quelques déductions, pour la simple raison qu’ils ont peur du gouvernement.

En effet, certains de mes amis ont dû fermer leurs entreprises et ont vu leurs projets anéantis. Après coup, on découvrit qu’ils avaient été victimes d’erreurs monumentales de la part du gouvernement. Je m’en rends bien compte maintenant. Mais le prix à payer à travailler de janvier à mai pour le compte du gouvernement est plutôt élevé pour être à la merci de ce genre d’intimidation. Mon père pauvre ne s’est jamais défendu. Mon père riche non plus. Il a tout simplement joué le jeu plus habilement, et il le fit par

l’intermédiaire des sociétés, lesquelles sont le plus grand secret des riches.

Vous vous souvenez peut-être de la première leçon que j’ai apprise de mon père riche. J’étais un petit garçon de neuf ans qui avait dû s’asseoir et attendre qu’il daigne bien me parler. Je me suis souvent assis dans son bureau à attendre que ce soit mon tour. Il m’ignorait par exprès. Il voulait que je reconnaisse son pouvoir et que je désire posséder ce pouvoir pour moi-même un jour.

Si vous travaillez pour l’argent, vous abandonnez le pouvoir à votre employeur. Si votre argent travaille pour vous, vous conservez et contrôlez le pouvoir.

Pendant toutes les années où j’ai étudié et appris des choses de lui, il m’a toujours rappelé que le savoir c’est le pouvoir. Et avec l’argent se manifeste un grand pouvoir qui requiert les bonnes connaissances pour conserver cet argent et le décupler. Sans ce savoir, le monde vous pousse à droite et à gauche. Père riche nous rappela constamment à Mike et moi que le pire tyran n’est pas le patron ou le surveillant, mais le percepteur d’impôts. Ce dernier en prendra toujours davantage si vous le laissez faire.

La première leçon, qui consiste à mettre l’argent à mon service au lieu que je travaille pour lui, est vraiment une leçon entière à propos du pouvoir. Si vous travaillez pour l’argent, vous abandonnez le pouvoir à votre employeur. Si votre argent travaille pour vous, vous conservez et contrôlez le pouvoir.

Une fois que nous eûmes acquis ces connaissances concernant le pouvoir de l’argent qui travaille pour nous, père riche voulut que nous soyons habiles sur le plan financier et que nous ne laissions pas les tyrans nous marcher sur les pieds. Si vous êtes ignorant, il est facile d’être intimidé. Si vous savez de quoi vous parlez, vous avez encore de bonnes chances.

Voilà pourquoi mon père riche dépensait autant d’argent pour des conseillers fiscaux et des avocats avisés. Ça lui revenait moins cher de payer ces gens plutôt que le gouvernement. La meilleure leçon qu’il m’a enseignée et qui m’a servi presque toute ma vie est la suivante : « Sois avisé et on ne te mènera pas par le bout du nez. » Il connaissait la loi, car il était un citoyen respectueux des lois et parce qu’il savait qu’il pouvait s’avérer coûteux de ne pas la connaître. « Si tu sais que tu as raison, tu n’auras pas peur de te défendre. Et cela même si tu t’attaques à Robin des Bois et à sa bande de joyeux lurons. »

Mon père très instruit m’encouragea constamment à chercher un bon emploi auprès d’une entreprise solide. Il parlait des vertus liées au fait « de grimper un à un les échelons de l’échelle de l’entreprise ». Il ne comprit pas qu’en comptant seulement sur un salaire versé par un employeur d’entreprise, je deviendrais alors ni plus ni moins comme une vache docile prête à être

traite.

Chaque dollar dans ma colonne de l'actif était un formidable « employé », s'échinant à multiplier le nombre d'« employés » et à acheter au patron une nouvelle Porsche.

Quand je rapportai à mon père riche le conseil de mon père pauvre, il gloussa : « Pourquoi ne pas posséder l'échelle ? » fut tout ce qu'il dit.

Quand j'étais un jeune garçon, je ne comprenais pas ce que père riche voulait dire quand il me parlait de posséder ma propre entreprise. C'est une idée qui me semblait impossible et troublante. Même si cette idée m'excitait, mon inexpérience ne me permettait pas d'envisager la possibilité que des adultes travaillent un jour pour une entreprise bien à moi.

Le point essentiel est le suivant : N'eut été de mon père riche, j'aurais probablement suivi le conseil de mon père très instruit. Le simple fait de me rappeler à l'occasion ce que mon père riche m'avait dit garda bien vivante l'idée de posséder ma propre entreprise et me fit emprunter une voie différente de mon père pauvre. Vers l'âge de 15 ou 16 ans, je sus que je n'allais pas continuer de cheminer sur la route que mon père instruit me recommandait. Je ne savais pas comment j'allais m'y prendre, mais j'étais déterminé à ne pas suivre le même parcours que la plupart de mes collègues de classe choisissaient. Cette décision changea ma vie.

Ce n'est cependant pas avant d'atteindre le milieu de ma vingtaine que les conseils de mon père riche commencèrent à être plus significatifs pour moi. Je venais tout juste de quitter les Marines et je travaillais pour Xerox. Je gagnais beaucoup d'argent, mais chaque fois que je jetais un coup d'œil à mon salaire, j'étais toujours désappointé. Les retenues étaient terriblement élevées, et plus je travaillais, plus elles augmentaient. Quand j'eus de plus en plus de succès, mes patrons parlèrent de promotions et d'augmentations de salaire. C'était flatteur, mais je pouvais entendre mon père riche me demander à l'oreille : « Pour qui travailles-tu ? Qui donc es-tu en train d'enrichir ? »

En 1974, alors que j'étais encore un employé de Xerox, j'ai formé ma première entreprise et j'ai commencé à « m'occuper de mes propres affaires ». Il y avait déjà quelques actifs dans ma colonne de l'actif, mais j'étais alors déterminé à me concentrer à les faire fructifier. Toutes ces payes et leurs retenues à la source donnèrent tout leur sens à toutes ces années où mon père riche me prodigua ses conseils. Je pouvais très bien entrevoir l'avenir si je suivais les conseils de mon père instruit.

Plusieurs employeurs croient que le fait de conseiller à leurs travailleurs de s'occuper de leurs propres affaires est néfaste pour leurs entreprises. Mais en ce qui me concerne, le fait de me concentrer sur mes propres affaires tout en développant des actifs fit de moi un meilleur employé parce que j'avais

maintenant un but. J’arrivais de bonne heure à mon lieu de travail et j’œuvrais avec application, amassant autant d’argent que possible afin de pouvoir investir dans l’immobilier.

Hawaï était sur le point de connaître un grand essor, et il y avait des fortunes à y faire. Plus je pris conscience que nous étions aux premières étapes d’une forte expansion, plus je vendis d’appareils Xerox. Plus j’en vendis, plus je fis d’argent et, bien sûr, plus il y avait de retenues sur ma paye. Cela m’inspirait. J’avais tellement besoin de me sortir de ce piège où je me morfondais à titre d’employé que je travaillai encore plus dur. En 1978, j’étais régulièrement l’un des cinq meilleurs vendeurs de l’entreprise. J’avais terriblement envie de sortir de « la foire d’empoigne ».

En moins de trois ans, je faisais davantage d’argent avec ma propre petite entreprise, laquelle était une société de portefeuille [7] d’actifs immobiliers, que j’en gagnais chez Xerox. Et l’argent que j’accumulais dans ma colonne de l’actif, dans ma propre entreprise, était de l’argent qui travaillait pour moi. Et je n’avais plus à cogner aux portes pour vendre des photocopieuses. Les conseils de mon père riche revêtirent encore plus de sens. Bientôt, la marge brute d’autofinancement de mes biens immobiliers fut tellement élevée que mon entreprise me paya ma première Porsche. Mes collègues vendeurs chez Xerox pensèrent que j’étais en train de dépenser mes commissions. Ce n’était pas le cas. J’étais en train d’investir mes commissions dans mes actifs.

Mon argent travaillait ferme à en faire davantage. Chaque dollar dans ma colonne de l’actif était un formidable « employé », s’échinant à multiplier le nombre d’« employés » et à acheter au patron une nouvelle Porsche avec des dollars avant impôts. Je me mis à travailler de plus en plus dur pour Xerox. Mon plan fonctionnait et ma Porsche en était la preuve.

En utilisant les leçons que j’avais apprises de mon père riche, je fus capable de sortir du « piège à rats proverbial », de la « foire d’empoigne » à un âge relativement jeune. Cela devint possible grâce aux solides connaissances financières que j’avais acquises à travers les leçons de père riche. Sans ces connaissances sur le plan financier, que j’appelle l’intelligence financière ou le QI (quotient intellectuel) financier, ma route menant à l’indépendance financière aurait été beaucoup plus difficile. J’enseigne maintenant à d’autres personnes dans l’espoir de pouvoir partager mes connaissances avec elles. Je rappelle aux gens que le QI financier comporte des connaissances provenant de quatre vastes sphères d’expertise.

1.La comptabilité

C’est l’aptitude à lire et à interpréter les chiffres. C’est une compétence vitale si vous voulez construire un empire. Plus vous avez d’argent sous votre responsabilité, plus vous devez être précis, sinon votre échafaudage tombera en ruines. Ce processus procède de l’hémisphère gauche du cerveau, le côté qui voit aux détails. L’a b c du domaine financier est cette

aptitude à lire, à comprendre des relevés financiers et vous permet d'identifier les forces et les faiblesses de n'importe quelle entreprise.

2.L'investissement

C'est la science de « l'argent générant de l'argent ». Cela suppose des stratégies et des formules, et fait appel à l'hémisphère droit du cerveau, le côté créatif.

3.La compréhension des marchés

C'est la science de l'offre et de la demande. Vous devez connaître les aspects techniques du marché, lequel est souvent influencé par l'émotion. De plus, la base ou le bon sens économique d'un investissement constitue l'autre facteur du marché. Un investissement a-t-il du bon sens ou non si on se base sur les conditions actuelles du marché ?

4.La loi

Pour une entreprise à laquelle se greffent des compétences techniques dans les domaines de la comptabilité, de l'investissement et des marchés, cela peut favoriser une croissance explosive. Une personne qui comprend très bien les avantages fiscaux et la protection que lui procure une entreprise peut devenir riche tellement plus rapidement que quelqu'un d'autre qui est un employé d'une petite entreprise ayant un seul propriétaire. C'est la même différence entre marcher et voler. La différence est profonde quand il s'agit de richesse à long terme.

- **Les avantages fiscaux**

  Une entreprise peut faire tellement de choses qu'un employé ne peut pas faire. Comme de payer pour des dépenses avant même de payer les taxes. Voilà toute une sphère d'expertise très excitante. Des employés rapportent de l'argent et sont taxés, et ils essaient de vivre avec ce qu'il leur reste. Une entreprise rapporte de l'argent, dépense tout ce qu'elle peut, et elle est taxée sur tout ce qui reste. C'est l'une des plus importantes échappatoires légales de taxes que les riches emploient. Ce genre d'échappatoires est facile à organiser et n'est pas onéreux si vous possédez des investissements qui génèrent une bonne marge brute d'autofinancement. Par exemple : En possédant votre propre entreprise – les vacances pourraient être en fait des réunions du conseil d'administration à Hawaï. Les versements pour une auto, les assurances, les réparations représentent des dépenses d'entreprise. L'adhésion à un centre de remise en forme aussi. La plupart des repas dans un restaurant sont considérés en partie comme des dépenses d'entreprise. Mais faites-le légalement avec des dollars avant impôts.

- **Une protection contre les actions judiciaires**

  Nous vivons dans une société conflictuelle. Tout le monde veut une part du gâteau. Les riches mettent à l'abri la plus grande partie de leurs

richesses en utilisant des moyens tels que les entreprises et les cartels pour protéger leurs actifs de leurs créanciers. Quand un individu poursuit quelqu'un de riche, il se bute souvent sur un véritable gilet pare-balles de protection juridique, et il arrive fréquemment que la personne riche ne possède rien en fait. Ce genre de personne contrôle tout, mais ne possède rien. Les pauvres et la classe moyenne essaient de tout posséder et le perdent aux mains du gouvernement ou de leurs concitoyens qui aiment poursuivre les riches en justice. Ils ont appris cela en s'inspirant de l'histoire de Robin des Bois. « Prenez-le aux riches, redonnezle aux pauvres. »

Ce n'est pas le but de ce livre d'entrer dans les détails concernant la propriété d'une entreprise. Mais je dirai que si vous possédez n'importe quel actif légitime, j'envisagerais aussitôt que possible d'en savoir davantage en ce qui a trait aux avantages et à la protection qu'une entreprise peut vous offrir. Plusieurs livres ont été écrits sur ce sujet et ils vous en décriront les avantages en long et en large. Ceux de Garret Sutton vous feront connaître les étapes nécessaires pour créer une entreprise et vous donneront un merveilleux aperçu du pouvoir des entreprises personnelles.

Le QI financier est effectivement la synergie de plusieurs aptitudes et de talents. Mais je dirais que c'est la combinaison des quatre compétences techniques énumérées ci-dessus qui composent l'intelligence financière de base. Si vous aspirez à de grandes richesses, c'est l'agencement de ces compétences qui augmenteront grandement votre intelligence financière.

Pour résumer

Les propriétaires d'entreprises

1. Ont des gains
2. Dépensent des taxes
3. Dépensent des taxes

Les propriétaires d'entreprises

1. Ont des pertes
2. Gagnent des taxes
3. Gagnent des taxes

Comme partie intégrante de votre stratégie financière, je recommande que vous en appreniez davantage sur la protection que des entités légales peuvent fournir pour les entreprises et les actifs.

CINQUIÈME LEÇON :
LES RICHES ENGENDRENT L'ARGENT

Chapitre 5

Cinquième leçon

Les riches engendrent l'argent

Souvent dans le monde réel, ce n'est pas le plus intelligent qui prend les devants, mais le plus audacieux.

Hier soir, j'ai pris congé de l'écriture et j'ai regardé une émission de télévision racontant l'histoire d'un jeune homme du nom d'Alexander Graham Bell. Monsieur Bell venait tout juste de faire breveter son téléphone, et il ne savait pas où donner de la tête, car la demande pour sa nouvelle invention était tellement forte. Ressentant le besoin de l'aide d'une entreprise plus grande, il se rendit chez le géant de l'époque, la Western Union, et il leur demanda s'ils pouvaient acheter son invention brevetée et sa minuscule entreprise. Il voulait 100 000 $ pour le tout. Le président de la Western Union se moqua de lui et rejeta l'offre, disant que le prix était exagéré. Le reste appartient à l'histoire. Une industrie de plusieurs milliards de dollars émergea, et ce fut la naissance de AT&T.

Le bulletin d'informations de fin de soirée suivit l'histoire d'Alexander Graham Bell. Au cours de ces actualités, on parla d'une autre réduction de personnel dans une entreprise locale. Les travailleurs étaient en colère et dénonçaient le fait que leurs employeurs étaient inéquitables. Un administrateur d'environ 45 ans qu'on venait de congédier, se tenait à l'extérieur de l'usine, accompagné de son épouse et de ses deux poupons ; il suppliait les gardiens de le laisser parler aux propriétaires pour enfin savoir s'ils étaient prêts à reconsidérer son congédiement. Il venait tout juste d'acheter une maison et il avait peur de la perdre. La caméra fit un gros plan sur lui et sur son plaidoyer, et tous les spectateurs en furent témoins. Il va sans dire que ce drame capta mon attention.

J'enseigne professionnellement depuis 1984. Cela s'est avéré une expérience formidable et enrichissante. C'est aussi une profession troublante, car j'ai enseigné à des milliers d'individus et je vois que nous avons tous une chose en commun, moi y compris. Nous avons tous un potentiel énorme et nous avons le bonheur de posséder des dons.

Cependant, la seule chose qui nous retient tous, c’est le fait de douter de soi-même dans une certaine mesure. Ce n’est pas tant l’insuffisance d’informations techniques, mais plutôt notre manque d’assurance qui nous retient. Certains en souffrent plus que d’autres.

À la fin de nos études, nous savons pour la plupart que les diplômes universitaires ou les bons résultats n’importent pas outre mesure. En effet, dans la réalité, hors du monde universitaire, on exige bien plus que des diplômes ou des bonnes notes. On réclame du cran, du culot, de l’audace, de la témérité, de l’ingéniosité, du courage, de la ténacité et une intelligence supérieure. Ce facteur, quel que soit le terme qui le désigne, influe en définitive beaucoup plus sur notre avenir que les résultats scolaires.

En chacun de nous se cache un de ces personnages courageux, intelligents et hardis. L’aspect gênant de ce même personnage est également présent en nous : des gens prêts à s’agenouiller et à mendier si cela s’avère nécessaire. Après un an passé au Viêt-nam comme pilote dans les Marines, je suis parvenu à connaître intimement ces deux personnages en moi. Aucun n’est mieux que l’autre.

Cependant, en tant qu’enseignant, j’en suis venu à la conclusion que la peur excessive et le manque de confiance en soi étaient les pires détracteurs du génie personnel. Cela m’a brisé le cœur de voir que les étudiants connaissaient les réponses, mais qu’ils manquaient cependant de courage pour agir d’après ces réponses. Il arrive fréquemment dans la réalité que ce ne soit pas les êtres rusés qui prennent de l’avance, mais les audacieux.

Selon mon expérience, je dirais que le génie de la finance requiert à la fois une connaissance technique et du courage. Si la peur est trop grande, le génie est étouffé. Dans mes cours, j’incite fortement les étudiants à prendre des risques, à oser, à laisser leur génie transformer leur peur en puissance et en intelligence remarquable. Cela fonctionne pour certains et en terrifie d’autres. Je me suis rendu compte que la plupart des gens préfèrent jouer la carte de la prudence lorsque l’argent entre en jeu. J’ai donc dû répondre à des questions au pied levé telles que : « Pourquoi prendre des risques ? Pourquoi devrais-je me donner la peine de développer mon QI en finance ? Pourquoi devrais-je connaître l’a b c du domaine financier ? » Et je réponds : « Juste pour avoir plus de choix. »

D’énormes changements se produiront dans l’avenir. Dans les années à venir, il y aura davantage de gens semblables au jeune inventeur Alexander Graham Bell. Des centaines d’individus ressemblant à Bill Gates se feront connaître et d’énormes entreprises couronnées de succès comme Microsoft seront créées chaque année de par le monde. Nous assisterons également à beaucoup plus de faillites, de licenciements et de restructurations.

Pourquoi donc vous donner la peine de développer votre QI dans le domaine financier ? Personne ne peut répondre à cette question pour vous.

Néanmoins, je peux vous dire pourquoi moi je le fais. Je le développe parce que nous vivons en ce moment la période la plus excitante qui soit. Je préfère accueillir le changement à bras ouverts plutôt que de le redouter. J'aime mieux m'exciter en pensant que je vais gagner des millions plutôt que de m'inquiéter de ne pas obtenir une augmentation de salaire. N'ayant connu aucun précédent dans l'histoire contemporaine, notre époque est des plus passionnantes. Les générations futures se pencheront sur cette période et diront : « Comme cette époque a dû être exaltante ! C'était la fin d'une période révolue et la naissance d'une nouvelle ère. C'était une époque palpitante et pleine d'effervescence. »

Donc, pourquoi prendre la peine de développer son QI dans le domaine de la finance ? Parce que si vous le faites, vous prospérerez grandement. Sinon, ce sera une période angoissante pour vous. Vous verrez certaines personnes aller de l'avant avec hardiesse tandis que d'autres se raccrocheront à leur gilet de sauvetage.

Il y a 300 ans, la terre était un facteur de richesse. Un propriétaire terrien possédait donc des richesses. Puis, ce fut l'ère des usines, de la production, et l'Amérique exerça une certaine domination. Les richesses étaient alors possédées par les industriels. Aujourd'hui, nous sommes dans l'ère de l'information et la personne qui possède les richesses est celle qui obtient les informations les plus opportunes. Le problème est que l'information voyage autour du monde à la vitesse de la lumière. Cette nouvelle richesse ne peut donc pas être contenue au sein de frontières ou de bornes comme pouvaient l'être les usines ou les terres. Les changements seront plus rapides et plus spectaculaires. Le nombre des nouveaux multimillionnaires augmentera considérablement ainsi que celui des laissés-pour-compte.

De nos jours, tant de personnes se débattent et travaillent toujours plus, et ce, pour la simple raison qu'ils s'accrochent à de vieux idéaux. Ces gens veulent que les choses redeviennent comme elles l'étaient ; ils résistent au changement. J'en connais parmi eux qui perdent leur emploi ou leur logement et blâment la technologie, l'économie ou leur patron. Ils ne parviennent malheureusement pas à se rendre compte qu'ils pourraient bien être à la source du problème. Ces vieux idéaux sont leur plus grand handicap, tout simplement parce qu'ils ne parviennent pas à admettre que cet idéal ou cette façon d'agir constituait un atout hier, mais qu'hier n'est plus.

Un après-midi, alors que j'enseignais l'investissement, utilisant mon jeu CASHFLOW comme outil pédagogique, une amie avait amené une de ses connaissances au cours. L'amie de mon amie venait de divorcer et avait laissé des plumes dans le règlement du divorce. Elle était maintenant en quête de réponses et mon amie pensait que le cours pourrait l'aider.

Le but du jeu est d'aider les gens à comprendre le fonctionnement de l'argent. En jouant à ce jeu, ils saisissent l'interaction qui existe entre un état

des résultats et un bilan. Ils apprennent les mouvements d'argent qui s'effectuent entre les deux et comment la route de la fortune se construit en s'efforçant d'augmenter votre marge brute d'autofinancement mensuelle, à partir de la colonne de l'actif, jusqu'à ce que cette marge dépasse vos dépenses mensuelles. Dès qu'ils y parviennent, ils peuvent sortir de « la foire d'empoigne » et emprunter ensuite « la voie à avancement rapide ».

Comme je l'ai dit précédemment, certaines personnes détestent ce jeu, certaines l'adorent, et d'autres passent totalement à côté. Cette dame, l'amie de mon amie, est passée à côté d'une occasion non négligeable de s'instruire. Dans la première phase du jeu, elle tira une carte représentant un bateau. Elle en fut d'abord satisfaite et s'exclama : « Oh, j'ai un bateau ! » Puis, quand son amie essaya de lui expliquer le mode de fonctionnement des nombres et des chiffres dans son état des résultats et son bilan, elle fut agacée, car elle n'avait jamais aimé les maths.

Le reste des gens assis à la table de jeu attendirent pendant que mon amie continuait de lui expliquer le rapport entre l'état des résultats, le bilan et la marge brute d'autofinancement mensuelle. Dès qu'elle prit conscience du mode de fonctionnement de ces chiffres, elle comprit soudainement que son bateau lui coûtait les yeux de la tête. À une phase un peu plus avancée de la partie, elle fut également victime de la réduction des effectifs d'une entreprise, et elle eut un enfant. Ce fut une partie absolument épouvantable pour elle.

Après le cours, elle vint vers moi et me dit qu'elle était contrariée. Elle était venue au cours pour apprendre comment investir et elle n'avait pas aimé perdre autant de temps en jouant à un jeu stupide.

Son amie essaya de lui dire de regarder en elle et de voir si le jeu lui « renvoyait » une quelconque image d'elle-même. À cette simple suggestion, la dame demanda qu'on lui rembourse son argent. Elle dit que l'idée même qu'un jeu puisse être un reflet d'elle-même était ridicule. Son argent lui fut aussitôt remboursé et elle partit.

Depuis 1984, j'ai gagné des millions en comblant simplement certaines lacunes du système scolaire. À l'école, la majorité des enseignants donnent des cours. J'ai toujours détesté les cours en tant qu'étudiant ; je m'ennuyais rapidement et mon esprit s'évadait.

J'ai commencé à enseigner par le biais de jeux et de simulations en 1984. J'ai toujours encouragé mes étudiants adultes à considérer les jeux comme un miroir de leur savoir et de ce qu'ils doivent apprendre. Plus important encore, le jeu est révélateur de notre comportement. C'est un système de rétroaction instantanée. Au lieu que l'enseignant vous donne un cours, le jeu vous transmet un cours personnalisé, fait sur mesure, juste pour vous.

L'amie de cette dame qui avait quitté les lieux, m'appela un peu plus tard pour me tenir au courant des suites du jeu. Elle m'apprit que son amie allait

bien et qu'elle s'était calmée. En se détendant, elle avait pu entrevoir un léger rapport entre le jeu et sa vie.

Bien qu'elle-même et son mari ne possédaient pas de bateau, ils étaient pourvus de tout ce que l'on pouvait imaginer d'autre. Elle était encore fâchée après leur divorce, car son ex-mari était parti avec une femme plus jeune qu'elle, mais aussi parce qu'après vingt ans de mariage, ils ne jouissaient quasiment d'aucun actif. Ils ne possédaient quasiment rien à partager. Tous deux ne s'étaient pas ennuyés au cours de leurs vingt années de mariage, mais tout ce qu'ils avaient accumulé se résumait à une tonne d'objets inutiles.

Elle se rendait compte que la colère ressentie, pendant le jeu, en cherchant le rapport entre l'état des résultats et le bilan, provenait de son embarras de ne pas comprendre ces opérations. Elle avait toujours cru que l'argent était une affaire d'hommes. Elle s'occupait de la maison et des loisirs, et il tenait les comptes. Elle était maintenant presque certaine qu'il lui avait caché de l'argent pendant les cinq dernières années de leur mariage. Elle s'en voulait de ne pas avoir été plus consciente des dépenses ainsi que de l'existence de l'autre femme.

Tout comme dans un jeu de société, le monde nous fournit toujours une rétroaction instantanée. Nous pourrions apprendre beaucoup si nous étions plus à son écoute. Récemment, je me suis plaint auprès de ma femme du fait que le nettoyage à sec ait rétréci mon pantalon. Mon épouse sourit gentiment et me donna un coup de coude dans le ventre pour me signifier que le pantalon n'avait pas rétréci, mais que quelque chose d'autre avait pris de l'ampleur : moi !

Le but du jeu *CASHFLOW* est de donner à chaque joueur une rétroaction personnalisée, de lui fournir des choix. Si vous tirez la carte du bateau et que cela vous endette, la question est : « Que pouvez-vous faire à présent ? » Combien de possibilités financières différentes pouvez-vous trouver ? Voici le but du jeu : apprendre aux joueurs à penser et à créer différentes nouvelles opportunités financières.

J'ai observé des milliers de personnes à travers le monde jouer à ce jeu. Les joueurs qui sortent le plus rapidement de la « foire d'empoigne » sont ceux qui comprennent les nombres, qui possèdent un esprit financier créatif et qui prennent conscience des différents choix financiers. Les individus qui mettent le plus de temps à en sortir sont des gens qui ne sont pas familiers avec les nombres et qui en général ne comprennent pas le pouvoir de l'investissement. Les riches sont souvent créatifs et prennent des risques calculés.

Quelques personnes ont gagné de grosses sommes d'argent en jouant au jeu CASHFLOW, mais elles ne savent pas quoi en faire. Même si elles ont de l'argent, tous les autres joueurs semblent les devancer. Et cela est vrai dans la vie de tous les jours. De nombreuses personnes possèdent beaucoup d'argent, mais ne prennent pas pour autant d'initiatives financières.

Limiter vos choix équivaut à vous accrocher à de vieux idéaux. Un de mes amis d'université travaille à trois endroits différents. Il y a bien des années, il était le plus riche de mes camarades de classe. Quand la plantation de canne à sucre locale a fermé, l'entreprise pour laquelle il travaillait fit faillite en même temps que la plantation. Il n'avait qu'une seule option à l'esprit, celle de la vieille école : travailler dur. Le problème est qu'il n'a pas réussi à trouver un emploi équivalent qui aurait reconnu son ancienneté dans l'entreprise précédente. Par conséquent, il est trop qualifié pour les emplois qu'il occupe actuellement et perçoit un salaire inférieur. Il cumule donc trois emplois pour gagner suffisamment d'argent et survivre.

J'ai observé des individus jouer au jeu CASHFLOW et se plaindre que les cartes des « bonnes » occasions ne se retrouvent jamais entre leurs mains. Ils se contentent donc de rester assis à la table. Je connais des individus qui adoptent la même attitude dans la réalité. Ils attendent la « bonne » occasion.

D'un autre côté, j'ai vu des individus tirer la carte de la « bonne » occasion, et ne pas avoir assez d'argent pour la saisir. Ils se plaignent ensuite qu'ils auraient pu sortir de la « foire d'empoigne » s'ils avaient eu assez d'argent. Ils restent donc assis là eux aussi. Je connais des êtres qui agissent de la même façon dans la vraie vie. Ils laissent passer toutes les bonnes affaires, les meilleures aubaines, car ils n'ont pas d'argent pour les saisir, pour en profiter.

J'ai même observé des individus tirer une carte de « formidable » occasion et la lire à haute voix sans même se rendre compte que c'est vraiment une fantastique occasion. Ils ont de l'argent, c'est le bon moment, ils ont la bonne carte, mais ils sont incapables de voir cette occasion qui leur pend au bout du nez. Ils ne réussissent pas à comprendre comment cette occasion peut s'intégrer à leur stratégie financière, pour leur permettre de s'échapper de la « foire d'empoigne ». Je connais d'ailleurs beaucoup plus de gens appartenant à cette dernière catégorie qu'à toutes les autres réunies. La plupart de ceux qui se retrouvent face à l'occasion de leur vie ne la voient même pas. Un an plus tard, ils découvrent ce qu'il en retournait, mais après que tout le monde se soit enrichi.

L'intelligence financière consiste simplement à avoir davantage d'options. Si les occasions ne se présentent pas à vous, que pouvez-vous faire pour améliorer votre situation financière ? Si une occasion vous tombe tout cuit dans le bec, que vous n'avez pas d'argent et que la banque refuse d'en entendre parler, que pouvez-vous faire pour que cette occasion joue en votre faveur ? Si votre intuition s'avère fausse et que ce sur quoi vous comptiez ne se réalise pas, comment allez-vous transformer votre déception en millions de dollars ? Voilà ce que peut faire l'intelligence financière. Ce n'est pas tant ce qui se produira qui compte, mais plutôt le nombre de solutions financières différentes auxquelles vous allez penser dans le but de transformer des citrons en millions. Ce qui importe c'est votre niveau de créativité dans la résolution de problèmes financiers.

La majorité des individus ne connaissent qu'une seule solution : travailler dur, économiser et emprunter.

Pourquoi seriez-vous donc désireux d'accroître votre intelligence financière ? Parce que vous voulez appartenir à cette catégorie d'individus qui crée sa propre chance. Quoi qu'il vous arrive, vous en tirez profit. Peu de gens réalisent que l'on peut provoquer sa chance et attirer l'argent. Si vous désirez avoir plus de chance et générer de l'argent au lieu de travailler dur, alors votre intelligence financière est essentielle. Si vous êtes du genre à attendre que le « bon » événement se produise, il se peut que vous ayez à attendre longtemps encore. Cela équivaut à attendre que tous les feux soient verts sur huit kilomètres avant que vous commenciez à rouler.

Lorsque Mike et moi étions enfants, mon père riche nous répétait sans cesse : « L'argent n'est pas réel. » Père riche nous rappelait de temps à autre à quel point nous étions parvenus tout près de découvrir le secret de l'argent, Mike et moi, ce premier jour où nous nous étions réunis pour « fabriquer de l'argent » avec du plâtre de moulage. « Les pauvres et la classe moyenne travaillent pour gagner de l'argent, disait-il. Les riches produisent l'argent. Plus vous penserez que l'argent est réel et plus dur vous travaillerez pour le gagner. Si vous parvenez à comprendre que l'argent n'est pas réel, alors vous vous enrichirez plus vite.

— Qu'est-ce donc que l'argent s'il n'est pas réel ? demandions-nous souvent.

— Il est ce que nous convenons qu'il soit », se contentait de répondre père riche.

Notre esprit est l'actif le plus puissant et le plus unique que nous possédons tous. S'il est bien entraîné, il peut produire d'énormes richesses apparemment instantanément. Un esprit qui n'est pas entraîné peut en revanche produire une extrême pauvreté, s'il la transmet aux générations futures de sa famille.

En cette ère de l'information, l'argent croît de façon exponentielle. Certains individus parviennent à devenir incroyablement riches à partir de rien, si ce n'est quelques idées et des ententes. Interrogez plusieurs personnes qui négocient des valeurs ou d'autres investissements pour vivre, et ils vous diront qu'ils sont constamment les témoins de ce genre d'opérations. Il est fréquent que l'on puisse gagner des millions de façon instantanée, et ce, en partant de rien. J'entends par là qu'aucune somme d'argent n'a été échangée. Cela se fait par le biais d'ententes : un signe de la main àla Bourse, un spot sur l'écran d'un vendeur à Lisbonne provenant de l'écran d'un vendeur de Toronto, et de retour à Lisbonne ; un appel à mon courtier pour lui dire d'acheter, puis de vendre une minute plus tard. L'argent n'a pas changé de main, les ententes, elles, ont changé.

Notre esprit est l'actif le plus puissant et le plus unique que nous

possédons tous. S'il est bien entraîné, il peut produire d'énormes richesses.

Donc, pourquoi développer votre génie financier ? Vous êtes la seule personne à pouvoir répondre à cette question. Pour ma part, je peux vous dire pourquoi je développe cette zone de mon intelligence. Je le fais parce que je veux gagner de l'argent rapidement. Non pas parce que j'en ai besoin, mais parce que je le veux. C'est un processus d'apprentissage fascinant. Je développe mon QI financier parce que je veux prendre part au jeu le plus rapide et le plus gigantesque du monde. J'aimerais participer humblement, à ma façon, à cette évolution de l'humanité sans précédent, à cette ère où les êtres humains travaillent simplement avec leur esprit et non leur corps. En outre, c'est là que se trouve l'action et que tout se passe en ce moment. C'est branché, un peu angoissant et c'est amusant.

Voilà pourquoi j'investis dans mon intelligence financière en développant le plus puissant actif que je possède. Je veux faire partie de ces individus qui avancent vaillamment et non pas de ceux qui restent en arrière.

Je vais vous citer un exemple simple de création d'argent. Au début des années 1990, la conjoncture économique de Phoenix était catastrophique. Je regardais une émission télévisée lorsqu'un planificateur financier est apparu et a commencé à envisager les plus mauvais présages. Il conseillait d'épargner de l'argent : « Économisez 100 $ par mois et dans 40 ans vous serez millionnaire », disait-il.

Eh bien, économiser chaque mois est une idée saine. C'est une option, à laquelle la majeure partie des gens adhère. Le problème est le suivant : cela les amène à fermer les yeux sur ce qui se manifeste vraiment autour d'eux. Ils passent à côté de fabuleuses occasions qui leur permettraient d'accroître leur fortune de façon beaucoup plus significative. Ils passent ainsi à côté du monde.

Comme je vous l'ai déjà dit, la conjoncture économique était désastreuse à cette époque. Pour les investisseurs, ce sont les conditions rêvées du marché. Une grande partie de mon argent était placée dans des actions ainsi que dans des immeubles d'habitation. J'étais à court de liquidités. Puisque tout le monde vendait, j'achetais. Je n'économisais pas ; j'investissais. Kim et moi-même avions plus d'un million de dollars de liquidités à l'œuvre dans un marché en pleine expansion. C'était la meilleure occasion d'investir. La situation économique était terrible. Je ne pouvais tout simplement pas laisser passer ce genre d'affaires.

Les maisons qui valaient auparavant 100 000 $ ne valaient plus alors que 75 000 $. Mais au lieu d'acheter à l'agence immobilière du coin, j'ai commencé à acheter chez un notaire spécialisé dans la procédure de faillite ou lors des ventes du tribunal. Là, une maison valant 75 000 $ pouvait parfois

s’acheter pour 20 000 $, voire moins. Pour la somme de 2 000 $, qu’un ami me prêta pour une période de 90 jours au coût de 200 $, j’ai pu donner au notaire un chèque certifié en guise de versement initial. Tandis que la procédure d’acquisition suivait son cours, je fis insérer une annonce pour vendre une maison d’une valeur de 75 000 $ à seulement 60 000 $, sans aucun acompte à verser. Le téléphone ne dérougit pas une seule seconde.

Les acheteurs potentiels furent présélectionnés et une fois que la propriété fut légalement à moi, tous ces acheteurs eurent l’occasion de voir la maison. Ce fut de la frénésie délirante. La maison se vendit en quelques minutes. Je demandai une redevance de 2 500 $ pour avoir effectué la transaction ; on me la remit volontiers. Le dépositaire légal du titre de propriété se chargea de tout à partir de ce moment-là. Je remis les 2 000 $ que j’avais empruntés à mon ami avec, en plus, les 200 $ d’intérêt. Il était content, l’acheteur de la maison aussi, l’avocat et moi-même également. J’avais vendu 60 000 $ une maison qui m’en avait coûté 20 000 $. Le 40 000 $ fut créé à partir d’argent dans ma colonne de l’actif sous forme d’un billet à ordre [8] de l’acheteur. Temps de travail total : cinq heures.

À présent que vous êtes sur la voie de devenir mieux éduqué sur le plan financier et que vous pouvez interpréter les chiffres, je vais vous montrer pourquoi le schéma suivant est un exemple typique comment générer de l’argent.

Pendant cette période où le marché fut en crise, Kim et moi fûmes capables d’effectuer six de ces transactions toutes simples pendant nos moments de loisirs. Alors que la majeure partie de notre argent était investie dans des propriétés plus grandes et à la Bourse, nous fûmes capables de générer plus de 190 000 $ en actifs (billets à ordre à 10 % d’intérêt) avec ces six achats, de créer et de vendre des affaires.

Cela totalise environ 19 000 $ de revenus par année, dont une bonne partie était à l’abri grâce aux déductions que nous permettait notre entreprise. La majeure partie de ces 19 000 $ par année sert à défrayer les dépenses pour les autos de l’entreprise, l’essence, les voyages, les assurances, les dîners avec les clients et bien d’autres choses. D’ici à ce que le gouvernement ait la chance d’imposer ce revenu, il aura servi à défrayer des dépenses avant impôts légalement permises.

C’était là un exemple simple qui montre comment l’argent est généré, créé et protégé en utilisant l’intelligence financière.

Demandez-vous à vous-même combien de temps il vous faudrait pour économiser 190 000 $. La banque vous paierait-elle 10 % d’intérêt sur votre argent ? Les billets à ordre que j’ai reçus des six acheteurs sont valables pour

30 ans. J’espère que les acheteurs ne me rembourseront jamais les 190 000 $. Il me faudra payer des taxes s’ils me remboursent le capital de leurs dettes, et du reste, 19 000 $ d’intérêt pendant 30 ans représentent un peu plus de 500 000 $ de revenus.

Des gens me demandent parfois ce qui se passe quand la personne ne paie pas. Cela se produit de temps à autre et ce sont de bonnes nouvelles. Cette maison de 60 000 $ serait alors reprise et revendue pour 70 000 $, et un autre montant de 2 500 $ de redevances serait perçu pour le traitement du prêt. Ce serait dans l’esprit du nouvel acheteur une transaction sans aucun versement initial. Et le processus se poursuivrait alors.

Dans le cas de la première maison que j’ai vendue, j’ai remboursé les 2 000 $. Techniquement parlant je n’ai pas mis d’argent dans la transaction. La rentabilité de mon investissement n’a pas de borne. C’est l’exemple d’une absence d’argent qui génère beaucoup d’argent.

Pour ce qui est de la seconde transaction, après avoir revendu la maison, j’aurais mis 2 000 $ dans mon portefeuille et fait accroître en durée le prêt, sur une période de 30 ans. Quelle serait la rentabilité de mon investissement si on me payait en argent pour faire de l’argent ? Je ne sais pas, mais cela vaut bien mieux que d’économiser 100 $ par mois, lequel montant représente en fait 150 $ avant impôts. Ce revenu de 100 $ après impôts est placé pendant 40 ans à un bas taux d’intérêt, et vous payez encore de l’impôt sur cet intérêt. Cela n’est pas très intelligent. C’est peut-être sûr, mais c’est plutôt malhabile.

Quelques années plus tard, les conditions du marché de l’immobilier de Phoenix se sont consolidées. Ces maisons que nous avions vendues 60 000 $ chacune valent maintenant 110 000 $. Les occasions de saisies d’hypothèques sont encore accessibles, mais deviennent rares. Cela me coûterait un précieux actif et il me faudrait consacrer une bonne période de temps pour partir à leur recherche. Mais aujourd’hui des milliers d’acheteurs sont en quête de ce genre de transactions, et très peu de ces maisons disponibles constituent une bonne affaire sur le plan financier. Le marché a changé. Il est temps de continuer notre route et de rechercher d’autres occasions pour les faire entrer dans la colonne de l’actif.

« Vous ne pouvez pas faire cela ici. » « C’est contre la loi. » « Vous mentez. »

On me sert ce genre de commentaires beaucoup plus souvent qu’il m’arrive d’entendre : « Pouvez-vous me montrer comment faire ça ? »

C’est bien simple vous n’avez pas à vous servir du calcul ou de l’algèbre. Le dépositaire légal de mon argent voit aux questions juridiques et au suivi des paiements. Je n’ai pas de toitures à réparer ou de toilettes à déboucher, car les propriétaires le font. C’est leur maison. Il arrive parfois que quelqu’un ne paie pas. Et c’est magnifique, car il y a des frais à payer pour les retards, ou

bien ils doivent déménager et la propriété est vendue de nouveau. Les tribunaux se chargent de cela.

Il se peut que cela ne fonctionne pas dans votre région. Les conditions du marché peuvent être différentes. Cependant, l'exemple illustre comment un processus financier simple peut créer des centaines de milliers de dollars, avec peu d'argent et des risques minimes. C'est un exemple dans lequel l'argent ne représente qu'un accommodement. N'importe quelle personne diplômée de l'école secondaire peut le faire.

Et pourtant, la plupart des gens ne le font pas. La plupart suivent à la lettre le conseil classique : « Travaille dur et économise de l'argent. »

Pour environ 30 heures de travail, approximativement 190 000 $ furent créés dans la colonne de l'actif, et aucunes taxes ne furent prélevées.

Qu'est-ce qui vous semble le plus difficile ?

1. Travaillez dur, payez 50 % en taxes et contributions, épargnez ce qui reste. Vos économies vous rapporteront alors 5 % d'intérêt, sur lequel vous êtes taxé.

OU BIEN

2. Prenez le temps de développer votre intelligence financière et exploitez le pouvoir de votre cerveau et de la colonne de l'actif.

Si vous utilisez l'option numéro 1, assurez-vous de prendre en compte combien de temps il vous faudrait pour épargner 190 000 $. Le temps étant un de vos plus importants actifs.

À présent, vous comprenez peut-être pourquoi je secoue la tête en silence quand j'entends des parents me dire : « Mon enfant se débrouille bien à l'école et reçoit une bonne éducation. » Il se peut qu'elle soit bonne, mais est-elle adéquate ?

Je sais que la stratégie d'investissement qui précède est modeste. Elle sert à illustrer comment de petites affaires peuvent devenir d'importantes transactions. Je le répète, ma réussite reflète l'importance d'une solide base financière, laquelle commence par une solide éducation financière. Je l'ai déjà dit, toutefois ça vaut la peine de le répéter : l'intelligence financière est formée par ces quatre principales compétences techniques :

1. La comptabilité

C'est la capacité de lire et d'interpréter les chiffres. C'est une compétence vitale si vous voulez lancer une entreprise ou faire des

investissements.

2.L'investissement

C'est la science de l'argent générant de l'argent.

3.La compréhension des marchés

L'offre et la demande. Alexander Graham Bell offrit au marché ce que ce dernier voulait. Bill Gates fit de même. Une maison de 75 000 $ dont le prix de vente était de 60 000 $, et qui finalement m'a coûté 20 000 $, car j'ai su saisir une occasion offerte par le marché. Quelqu'un achetait et quelqu'un d'autre vendait.

4.La loi

Acquérir des connaissances en comptabilité, dans le domaine des entreprises, au chapitre des statuts et des règlements fédéraux et de chacun des États. Je recommande de rester dans les limites des règlements.

C'est cette base fondamentale ou la combinaison de ces compétences qui sont nécessaires pour réussir dans la poursuite de la richesse ; que ce soit par l'achat de petites maisons, de grands appartements, d'entreprises, d'actions, d'obligations, de métaux précieux, de pièces de collection, de cartes de baseball, ou de choses similaires.

Quelques années plus tard, le marché de l'immobilier avait repris du poil de la bête et tout le monde voulait sa part du gâteau. La Bourse connaissait une forte hausse et tout le monde s'y précipitait. L'économie américaine se remettait en selle. Je me mis à vendre et je voyageai au Pérou, en Norvège, en Malaisie et aux Philippines. Le portrait de l'investissement avait changé. Le marché de l'immobilier était rendu presque inabordable pour des acheteurs. Maintenant, je ne fais que regarder les valeurs grimper dans la colonne de l'actif et je commencerai probablement à vendre. Je soupçonne que certaines de ces six petites maisons vont bientôt se vendre et que le billet à ordre de 40 000 $ sera converti en argent comptant. Il me faut téléphoner à mon comptable pour prendre des dispositions relativement à l'argent et chercher des échappatoires fiscales.

Voilà où je veux en venir : Les investissements vont et viennent, le marché est en hausse, le marché est en baisse, l'économie s'améliore puis s'effondre. Le monde vous offre continuellement des occasions exceptionnelles, chaque jour de votre vie, mais trop souvent vous ne les voyez même pas. Mais elles sont là. Plus le monde change et plus la technologie change, plus il y aura d'occasions pour permettre à votre famille et à vous-même d'être financièrement à l'abri pour des générations à venir.

Mais pourquoi vous donner la peine de développer votre intelligence

financière ? Une fois de plus, vous seul pouvez répondre à cela. Pour ma part, je sais pourquoi je poursuis mon apprentissage et mon développement. Je le fais parce que je sais que des changements vont survenir. J'aime mieux accueillir le changement que m'accrocher au passé. Je suis conscient que le marché va connaître des hauts et des bas. Je veux sans cesse développer mon sens des affaires parce qu'à chaque sursaut du marché, des gens supplieront à genoux, craignant pour leurs emplois. Il en est d'autres, pendant ce temps-là, qui vont accepter les citrons que la vie leur tend – on s'en fait tous passer à l'occasion – pour les transformer ensuite en millions. C'est ça, l'intelligence financière.

On m'interroge souvent sur les citrons que j'ai convertis en millions. Je suis réticent à m'étendre sur des exemples tirés de mes investissements personnels. Je crains que ce ne soit perçu comme de la vantardise ou de la prétention. Loin de moi pareille intention. Je fais appel à des exemples uniquement à titre d'illustrations numériques et chronologiques de cas réels et simples. J'utilise ces exemples pour que vous réalisiez que c'est facile de réussir dans ce domaine. Et d'autant plus à mesure que l'on se familiarise avec les quatre colonnes de l'intelligence financière : les revenus, les dépenses, l'actif et le passif.

Je recours principalement à deux véhicules pour assurer ma croissance financière : l'immobilier et les petites valeurs en capital. Mais je mise surtout sur l'immobilier. À longueur d'année, mes propriétés sont fertiles en cash-flow et connaissent des poussées de croissance quant à leur valeur marchande. Les petites valeurs en capital, pour leur part, sont axées sur un rendement rapide.

Je ne vous conseille pas de faire tout ce que je fais. Les exemples que je vous donne ne sont que des exemples. Si l'occasion qui se présente à moi est trop complexe et que je ne comprends pas cet investissement potentiel, je m'abstiens. Un peu de calcul et de jugement, voilà tout ce qu'il faut pour réussir financièrement.

Cinq raisons justifient mon recours aux exemples

1. Donner le goût aux gens d'en apprendre davantage.
2. Leur faire comprendre que tout devient facile si les fondations sont solides.
3. Leur prouver que n'importe qui peut devenir riche.
4. Qu'il y a d'innombrables façons d'atteindre ses objectifs.
5. Qu'il ne s'agit pas là d'une science compliquée.

En 1989, j'avais l'habitude de faire mon jogging dans un coin charmant de

Portland, Oregon. Dans une banlieue émaillée de petites maisons chatoyantes, mignonnes et coquettes. On aurait pu s'attendre à voir le petit chaperon rouge gambader sur le trottoir pour se rendre chez sa grand-mère.

Il y avait des pancartes « à vendre » partout. Le secteur de la construction était en piteux état, le marché de la Bourse venait de s'effondrer, l'économie périclitait. Sur une rue, j'ai remarqué une pancarte « à vendre » qui visiblement était plantée là depuis plus longtemps que les autres ; elle semblait usée par le temps. Un jour, pendant mon jogging je croisai le propriétaire qui avait l'air troublé.

« Combien souhaitez-vous pour votre maison ? » demandai-je.

Il se tourna vers moi et esquissa un maigre sourire : « Faites-moi une offre, dit-il. Elle est à vendre depuis plus d'un an et plus personne ne se donne la peine de venir la voir maintenant.

— Je vais y jeter un coup d'œil », proposai-je, et une demi-heure plus tard, j'achetais la maison 20 000 $ de moins que le prix qu'il demandait au départ.

C'était une belle maison avec deux chambres à coucher et des enjolivements à toutes les fenêtres. Elle était bleu pâle avec des tons de gris et avait été construite en 1930. À l'intérieur il y avait un magnifique foyer en pierre, en plus de deux chambrettes. C'était la maison de location idéale. Je versai au propriétaire 5 000 $ d'acompte pour une maison de 45 000 $ qui valait en réalité 65 000 $, mais dont personne ne voulait. En l'espace d'une semaine le propriétaire quitta les lieux, heureux de retrouver sa liberté, et mon premier locataire emménagea, un professeur du collégial de la région. Une fois que l'hypothèque, les dépenses et les honoraires de consultant furent payés, j'empochai un peu moins de 40 $ à la fin de chaque mois. Ce qui n'était guère excitant.

Mais un an plus tard, le marché immobilier de l'Oregon, touché par la crise, reprenait du poil de la bête. Des investisseurs de la Californie, bourrés de fric à cause de leur marché de l'immobilier encore en plein essor, envahissaient le nord et achetaient en masse dans les États d'Oregon et de Washington.

Eh bien, j'ai vendu cette petite maison 95 000 $ à un jeune couple de Californie qui flairait là une belle affaire. Mes gains en capitaux frisant les 40 000 $ furent placés dans un plan d'échange 1031 sur les impôts reportés, et je me mis à l'affût d'un nouvel investissement. Il me fallut environ un mois pour dénicher un immeuble d'habitation de 12 unités situé près de l'usine *Intel* à Beaverton, Oregon. Les propriétaires vivaient en Allemagne, n'avaient aucune idée de sa valeur et, là aussi, souhaitaient s'en départir. J'ai fait une offre de 275 000 $ pour cet immeuble d'une valeur de 450 000 $. On s'est mis d'accord pour 300 000 $.

Le problème avec les placements « sans risque », c'est qu'ils sont tellement

Je l'ai acheté et conservé pendant deux ans. Utilisant le même procédé d'échange 1031, nous avons vendu l'édifice 495 000 $ et fait l'achat d'un immeuble de 30 logements à Phoenix, dans l'Arizona. Nous avions déménagé à Phoenix à cette époque pour en finir avec la pluie et, de toute façon, il était impératif pour nous de vendre. Tout comme le marché de l'Oregon auparavant, le marché immobilier de Phoenix languissait. Le prix des 30 logements s'élevait à 875 000 $ et commandait un acompte de 225 000 $. La marge brute d'autofinancement des 30 unités excédait légèrement les 5 000 $ par mois.

Le marché de l'Arizona se releva, et quelques années plus tard, un investisseur du Colorado nous offrit 1,2 million pour la propriété [9] .

Ce qu'il faut retenir de cet exemple, c'est qu'un petit investissement initial peut croître considérablement. Une fois de plus, il s'agit de bien comprendre les états financiers, les stratégies d'investissement, les lois et de bien connaître le pouls du marché. Ceux qui ne sont pas versés dans ces domaines doivent de toute évidence emprunter les sentiers battus, c'est-à-dire y aller prudemment, diversifier leurs investissements et miser uniquement sur des placements sans risque. Le problème avec les placements « sans risque », c'est qu'ils sont tellement « dilués » qu'ils génèrent peu de profits.

Afin de se protéger et de protéger leurs clients, la plupart des grosses maisons de courtage ne veulent rien savoir des transactions spéculatives. Il s'agit là d'une sage politique.

Les affaires vraiment fantastiques ne sont pas proposées aux débutants. Souvent, les meilleures transactions, celles qui rendent les riches encore plus riches, sont réservées à ceux qui connaissent le jeu. Il est théoriquement illégal d'embarquer un non-initié dans de telles affaires spéculatives, mais naturellement, la chose se produit. Plus je deviens « initié », plus les occasions se multiplient sur mon chemin. Voilà un autre motif d'aiguiser votre sens des affaires tout au long de votre vie : oui, davantage d'occasions vous seront proposées. La facilité avec laquelle vous pourrez juger de la qualité d'une affaire sera proportionnelle à votre niveau d'intelligence financière.

Votre intelligence peut repérer une mauvaise affaire ou faire en sorte de la transformer à votre avantage. Plus j'en apprends, et il y a beaucoup à apprendre, plus je gagne d'argent en vertu de l'expérience et de la sagesse que j'accumule au fil des années. J'ai des amis, des bourreaux de travail dans leur profession, qui jouent la carte de la prudence, mais sans parvenir à acquérir la sagesse financière, ce qui demande effectivement beaucoup de temps à cultiver.

Ma philosophie globale consiste à planter des graines dans ma colonne de l'actif. C'est ma formule. Je démarre modestement et je plante des graines.

Certaines croissent, d’autres, non.

Notre société immobilière a accumulé des propriétés pour une valeur de plusieurs millions de dollars. C’est notre fiducie d’investissement immobilier. Là où je veux en venir, c’est que la plupart de ces millions ont démarré par de petits placements de 5 000 $ à 10 000 $. Tous ces versements initiaux ont eu la chance de pouvoir profiter d’un marché en pleine expansion, d’un accroissement d’exonération d’impôt, et de changer de mains plusieurs fois au fil des années.

Nous possédons aussi un portefeuille de valeurs boursières, encadré par une société que Kim et moi appelons notre « fonds commun de placement personnel ». Nous avons des amis qui négocient strictement avec des investisseurs comme nous, disposant d’un surplus d’argent à investir chaque mois. Nous achetons des entreprises privées spéculatives et à risques élevés qui sont sur le point d’émettre des actions dans le public sur le marché de la Bourse aux États-Unis ou au Canada.

Voici un exemple de la rapidité avec laquelle les profits peuvent être engrangés : 100 000 parts d’une entreprise à 25 cents chacune avant qu’elle n’émette des actions dans le public. Six mois plus tard, l’entreprise est cotée en Bourse, et les 100 000 parts valent désormais 2 $ chacune. Si l’entreprise est bien administrée, la valeur par action va poursuivre son escalade pour atteindre 20 $ ou plus. On a connu des années où notre investissement de 25 000 $ a atteint le million en moins d’un an.

Ce n’est pas du jeu si vous savez vraiment ce que vous faites. Ça devient du jeu si vous ne faites que mettre de l’argent dans une transaction et que vous vous contentez de prier. Il s’agit, dans n’importe quel domaine, de faire appel à vos connaissances techniques, à votre sagesse et à votre passion des affaires pour améliorer vos chances et diminuer les risques. Bien sûr, le risque est toujours là.

C’est l’intelligence financière qui améliore les chances. Par conséquent, ce qui s’avère risqué pour l’un l’est moins pour l’autre. C’est la principale raison pourquoi j’encourage continuellement les gens à investir davantage dans leur formation financière que dans les valeurs, que ce soit l’immobilier ou d’autres marchés. Plus vous serez habile, plus vous serez en mesure de contrer la malchance.

Les valeurs ou les actions dans lesquelles j’investis personnellement sont extrêmement risquées pour la plupart des gens et ne sont carrément pas à conseiller. Je joue à ce jeu-là depuis 1979 et j’ai payé cher pour apprendre. Mais si vous vous donnez la peine de vous renseigner, par des lectures, afin de découvrir pourquoi de tels investissements sont à risques élevés pour la plupart des gens, il se peut que vous soyez capable d’organiser votre vie différemment, et que vous puissiez faire en sorte de transformer 25 000 $ en un million, en l’espace d’un an, avec peu de risques pour vous.

Tel que mentionné plus tôt, il ne faut pas voir de recommandations dans tout ce que j'écris. Je me sers de l'écriture pour illustrer uniquement ce que je considère simple et possible. Mes réalisations, c'est de la petite bière dans cet univers ; il n'en reste pas moins que pour l'individu moyen, empocher passivement plus de 100 000 $ par année est agréable et à sa portée. Tout dépendant du marché et de votre niveau d'habileté, c'est réalisable en l'espace de cinq à dix ans. Si vous maintenez un train de vie modeste, un revenu additionnel de 100 000 $ se prend bien, que vous travailliez ou non. Vous pouvez travailler si ça vous chante ou choisir de vous arrêter si bon vous semble, et utiliser l'appareil fiscal du gouvernement à votre avantage plutôt qu'à votre détriment.

Ce n'est pas du jeu si vous savez vraiment ce que vous faites. Ça devient du jeu si vous ne faites que mettre de l'argent dans une transaction et que vous vous contentez de prier.

Mon cheval de bataille demeure l'immobilier. J'adore l'immobilier pour sa stabilité ; c'est un secteur qui bouge lentement. J'en solidifie les fondations. La croissance de la marge brute d'autofinancement est passablement soutenue et si elle est bien administrée, elle a de bonnes chances de prendre de la valeur. Le luxe de pouvoir compter sur de solides assises immobilières, c'est que ça me permet en quelque sorte de jouer d'audace avec les valeurs spéculatives que j'achète.

Advenant de gros profits sur le marché de la Bourse, je règle mon impôt sur les plus-values en capital et je réinvestis le surplus dans l'immobilier, ce qui consolide davantage mes assises.

Un dernier mot à propos de l'immobilier. J'ai fait le tour du monde pour enseigner aux gens comment investir. Dans chaque ville, j'ai entendu des gens dire qu'on ne peut acquérir de l'immobilier à bas prix. Ce n'est pas ce que me révèle mon expérience. Même à New York ou Tokyo, ou simplement en banlieue, on peut trouver d'excellentes occasions négligées par la plupart des gens. À Singapour, qui connaît actuellement une hausse des prix dans le domaine de l'immobilier, on peut repérer de bonnes affaires sans trop de mal. Donc, chaque fois que j'entends quelqu'un prétendre que « cela ne se fait pas ici », en me pointant du doigt, je lui réplique qu'il aurait dû dire : « Je n'ai pas su faire cela ici… jusqu'à maintenant. »

Les occasions inespérées ne se voient pas à l'œil nu ; seuls les yeux de l'esprit peuvent les voir. Si la plupart des gens ne deviennent pas riches, c'est qu'ils ne sont pas formés sur le plan financier à reconnaître les occasions qui surgissent devant eux.

On me demande souvent : « Par où dois-je commencer ? »

Dans le dernier chapitre, je propose les 10 étapes qui m'ont conduit à la

liberté financière. Mais n'oubliez jamais d'avoir du plaisir. Quand vous apprendrez les règles et le vocabulaire de l'investissement, et que vous commencerez à bâtir votre colonne de l'actif, je pense que vous découvrirez que c'est le jeu le plus amusant que vous puissiez trouver. Parfois vous gagnez, parfois vous apprenez. Mais ayez donc du plaisir. La plupart des gens ne gagnent jamais parce qu'ils sont dominés par la peur de perdre. C'est pourquoi je trouvais l'école démodée. À l'école, on nous enseigne que les erreurs sont mauvaises et on nous punit pour les avoir commises.

Les occasions inespérées ne se voient pas à l'œil nu ; seuls les yeux de l'esprit peuvent les voir.

Pourtant, si on analyse le mode d'apprentissage humain, c'est en faisant des erreurs qu'on apprend. C'est en tombant qu'on apprend à marcher. Sans ces chutes, on ne marcherait pas. Il en va de même pour apprendre à aller à bicyclette. J'en porte encore des cicatrices aux genoux, mais aujourd'hui, je peux aller à bicyclette sans même y penser. C'est pareil pour la richesse. C'est bien dommage, mais si la plupart des gens ne connaissent pas la richesse, c'est principalement qu'ils sont terrifiés à l'idée de perdre. Les gagnants n'ont pas peur de perdre. Les perdants, si. L'échec fait partie intégrante du succès. Les gens qui fuient l'échec fuient aussi le succès.

L'argent me fait beaucoup penser à ma façon de jouer au tennis. Je travaille fort, je commets des erreurs, je rectifie mon jeu, je commets d'autres erreurs, je me corrige encore et je m'améliore. Si je perds le match, je cours au filet pour serrer la main de mon adversaire et je lui lance en souriant : « À samedi prochain ! »

Il y a deux types d'investisseurs :

1. Premièrement, et il s'agit des plus nombreux, il y a ces investisseurs qui achètent un placement fin prêt, déjà en boîte. Ils contactent un point de vente, soit une société immobilière, un courtier ou un planificateur financier, et ils achètent un produit : ce peut être un fonds commun de placement, une fiducie de placement immobilier, des actions ou des obligations. C'est une façon saine et simple d'investir. Par analogie, ce pourrait être semblable à l'attitude d'un client qui entre dans un magasin d'informatique et qui achète le premier ordinateur qu'il voit sur les rayons.

2. Le deuxième type d'investisseurs crée des investissements. Cet investisseur a l'habitude de concocter des affaires, un peu comme ces gens qui montent un ordinateur à partir de pièces qu'ils ont déjà achetées. Je ne connais rien au montage d'un ordinateur, mais je sais par contre comment réunir les ingrédients d'une belle affaire, et je connais d'autres gens qui le font.

Le vrai professionnel, c'est le second type d'investisseurs. Il faut parfois des années avant que toutes les pièces ne s'assemblent correctement. Il se peut

qu’on n’y parvienne jamais. Voilà le genre d’investisseurs que mon père riche m’encourageait à devenir. Il est important d’apprendre à assembler les pièces ensemble parce que c’est de là que proviennent les énormes profits, ou les lourdes pertes si les vents vous sont contraires.

Si vous voulez appartenir au second type d’investisseurs, vous devez développer trois aptitudes principales :

1.Savoir découvrir une occasion d’affaires que tous les autres ont ratée.

Vous voyez alors en esprit ce que les autres ratent du regard. En guise d’exemple, un de mes amis avait acheté une vieille maison délabrée. Elle était affreuse à voir. Tout le monde se demandait pourquoi il l’avait achetée. Il avait vu quelque chose qui nous avait échappé : cette maison était cédée avec quatre terrains en prime. Il avait appris la chose au bureau des titres de propriété. Une fois la maison achetée, il l’a fait démolir pour ensuite vendre les cinq terrains à un entrepreneur, trois fois le prix qu’il avait déboursé pour toute l’affaire. Deux mois de travail lui rapportèrent 75 000 $. Ce n’est pas beaucoup d’argent, mais ça bat amplement le salaire minimum et ce n’est pas difficile techniquement parlant.

2.Savoir réunir des fonds.

Le monde ordinaire se contente d’aller à la banque. Ce second type d’investisseurs doit apprendre comment se procurer des capitaux, et il existe plusieurs façons d’y parvenir qui ne nécessitent pas de soutien bancaire. Pour démarrer, j’ai dû apprendre à acheter des maisons sans l’aide d’une banque. Ce ne sont pas tellement les maisons qui se sont révélées inestimables, mais plutôt l’aptitude que j’ai acquise à force de réunir des fonds.

Trop souvent j’entends dire : « La banque ne me prêtera pas d’argent. » Ou encore : « Je n’ai pas l’argent pour l’acheter. » Si vous voulez devenir un investisseur de type 2, il vous faut apprendre à faire ce qui bloque la plupart des gens. En d’autres mots, la majorité des gens laissent leur manque d’argent les empêcher de conclure une affaire. Si vous pouvez surmonter cet obstacle, vous devancerez à coups de millions ceux qui ne parviennent pas à acquérir ces aptitudes.

Il m’est arrivé plusieurs fois d’acheter une maison, des actions ou un immeuble d’habitation sans un seul sou en banque. Un jour j’ai fait l’acquisition d’un immeuble d’habitation pour un million et demi de dollars. Je me suis assuré « d’immobiliser l’affaire » avec un contrat écrit liant le vendeur et l’acheteur. J’ai alors déniché l’acompte de 100 000 $, ce qui m’a donné 90 jours pour amasser le reste de l’argent.

Pourquoi l’ai-je fait ? Simplement parce que je savais que cet immeuble valait deux millions de dollars. Je n’ai jamais réuni le reste des fonds. Au lieu de cela, la personne qui avait avancé les 100 000 $ m’a remis 50 000 $

pour avoir découvert cette affaire, elle a pris ensuite ma place et je me suis retiré. Durée totale de mon travail : trois jours. Je le répète une fois de plus : ce que vous savez compte davantage que ce que vous achetez. Qui dit investissement ne dit pas nécessairement achat. C'est davantage une question de connaissances.

3.Savoir dénicher des personnes brillantes.

Les gens intelligents sont ceux-là qui engagent ou qui travaillent avec des gens plus intelligents qu'eux. Quand vous avez besoin d'un conseil, assurez-vous de choisir votre conseiller judicieusement.

Il y a beaucoup à apprendre, mais les récompenses peuvent s'avérer astronomiques. Si vous ne voulez pas développer ces aptitudes, je vous conseille fortement d'être un investisseur de type 1. Ce que vous connaissez constitue votre plus grande richesse. Ce que vous ne connaissez pas représente votre plus grand risque.

Étant donné que le risque sera toujours là, apprenez à le gérer au lieu de l'éviter.

SIXIÈME LEÇON :
TRAVAILLEZ POUR APPRENDRE, NE TRAVAILLEZ PAS POUR L'ARGENT

Chapitre 6

Sixième leçon

Travaillez pour apprendre, ne travaillez pas pour l'argent

La sécurité de l'emploi était la chose la plus importante aux yeux de mon père instruit, alors que pour mon père riche l'apprentissage venait en tête de liste.

Quelques années plus tard, j'ai accordé une interview à un journal de Singapour. La jeune journaliste arriva à l'heure exacte et l'interview commença immédiatement. Nous nous assîmes dans le hall d'un luxueux hôtel, buvant un café tout en discutant du but de ma visite à Singapour. Je devais partager la même tribune que Zig Ziglar. Il parlerait de motivation tandis que je causerais des « Secrets des riches ».

« Un jour, j'aimerais être un auteur à succès comme vous », dit-elle. J'avais parcouru certains des articles qu'elle avait écrits pour le journal, et j'étais impressionné. Son style d'écriture était clair et lucide. Ses articles retenaient l'intérêt du lecteur.

« Vous avez un style formidable, lui dis-je. Qu'est-ce qui vous empêche de réaliser votre rêve ?

— Mon travail semble mener nulle part, dit-elle doucement. Tous disent que mes romans sont excellents, mais rien ne se produit. Voilà pourquoi je garde mon emploi au journal. Cela paie au moins les factures. Avez-vous une suggestion quelconque ?

— Oui, j'en ai une, dis-je d'un ton animé. Un de mes amis dirige une école de formation dans la vente ici à Singapour, et je pense que cela pourrait grandement aider votre carrière de suivre un de ses cours. »

Elle se raidit : « Êtes-vous en train de dire que je devrais aller à l'école pour apprendre comment vendre ? »

Je fis signe que oui.

« Vous n'êtes pas sérieux, n'est-ce pas ? »

Je fis de nouveau un signe de tête affirmatif. « Pourquoi ma suggestion

vous déplaît-elle ? » Je cherchais maintenant une façon élégante de m'en sortir. Quelque chose l'avait offensée et je souhaitais à présent n'avoir rien dit. Dans ma tentative d'être utile, je me retrouvais en train de défendre ma suggestion.

« J'ai une maîtrise en littérature. Pourquoi devrais-je fréquenter une école pour y apprendre à devenir une vendeuse ? Je suis une professionnelle. Je suis allée à l'école pour acquérir une formation dans une profession précise dans le but justement de ne pas être une vendeuse. Je déteste les vendeurs. Ils ne pensent qu'à l'argent. Dites-moi donc pourquoi je devrais étudier dans le domaine de la vente ? » Elle était en train de ranger bruyamment des dossiers dans son portedocuments. L'interview était terminée.

Un exemplaire de mon premier livre gisait sur une petite table. Je m'en saisis ainsi que de son bloc-notes sur lequel elle avait des annotations. « Voyez-vous cela ? » lui dis-je en montrant du doigt son bloc-notes.

Elle jeta un coup d'œil sur ses notes. « Quoi ? » dit-elle, confuse.

Une fois de plus, je désignai du doigt ses annotations. Sur son bloc-notes elle avait écrit : « Robert Kiyosaki, auteur à succès ».

« Vous avez écrit auteur à succès, et non pas un écrivain auteur à succès. » Ses yeux s'écarquillèrent soudain.

« Je suis un écrivain déplorable. Vous êtes une fantastique écrivaine. J'ai fréquenté une école pour apprendre comment vendre. Vous avez une maîtrise en littérature. Réunissez ces deux cordes à nos arcs et nous obtenons un "auteur à succès" et "une écrivaine auteure à succès". »

Un éclat de colère s'alluma dans ses yeux. « Je ne m'abaisserai jamais jusqu'à apprendre comment vendre. Les gens comme vous n'ont pas leur place dans le domaine de l'écriture. Je suis une écrivaine avec une formation professionnelle et vous êtes un vendeur. Ce n'est pas juste. » Elle était furieuse.

Elle rangea le reste de ses notes et se dirigea rapidement vers de grandes portes vitrées avant de se retrouver soudainement dans l'air humide et matinal de Singapour.

Tout au moins, elle me fit une critique juste et favorable le matin suivant dans son journal.

Le monde est rempli de gens intelligents, talentueux, instruits et très doués. Nous les croisons tous les jours. Ils sont partout autour de nous.

Il y a quelques jours, mon auto ne fonctionnait pas bien. J'entrai dans un garage et le jeune mécanicien régla le problème en quelques minutes seulement. Il comprit ce qui n'allait pas en écoutant simplement le bruit du moteur. J'étais confondu.

La triste vérité est la suivante : posséder un grand talent ne suffit pas.

Je suis constamment atterré de constater à quel point les gens talentueux gagnent peu d'argent. J'ai rencontré des personnes brillantes et très instruites qui gagnent moins de 20 000 $ par année. Un expert-conseil en affaires qui se spécialise dans le domaine médical m'a raconté à quel point des dentistes, des médecins et des chiropraticiens éprouvaient des difficultés financières. Pendant tout ce temps, j'avais imaginé qu'après avoir reçu leurs diplômes, les dollars entreraient à flots. C'est ce même expert-conseil en affaires qui a prononcé la phrase suivante : « Une compétence, une seule les sépare de la grande richesse. »

Ce que cette phrase signifie c'est que la plupart des gens n'ont besoin d'apprendre et de maîtriser qu'une seule compétence additionnelle et leurs revenus vont monter en flèche d'une façon exponentielle. J'ai mentionné précédemment que l'intelligence financière est une synergie de la comptabilité, de l'investissement, du marketing et de la loi. Réunissez ces quatre compétences techniques et vous verrez que faire de l'argent avec de l'argent sera plus facile que la plupart des gens pourraient croire. Quand il s'agit d'argent, la seule compétence que la plupart des gens connaissent consiste à travailler dur.

L'exemple classique de la synergie des compétences est bien représenté en la personne de la jeune journaliste du journal. Si elle avait appris avec application les compétences de la vente et du marketing, ses revenus auraient fait un bond spectaculaire. À sa place, je suivrais certains cours dans la réclame, la conception publicitaire de même que dans la vente. Puis, au lieu de travailler au journal, je chercherais un emploi dans une agence de publicité.

Et même si elle devait accepter une réduction de salaire, elle y apprendrait des trucs en communication, à rédiger d'une façon concise ; c'est là une méthode qu'on utilise avec succès en publicité. Il lui faudrait aussi consacrer du temps à l'apprentissage des relations publiques, lesquelles exigent une importante compétence. Elle apprendrait également comment aller chercher des millions en publicité gratuite. Puis, le soir et pendant les fins de semaine, elle pourrait écrire son grand roman. Une fois achevé, elle serait plus apte à vendre son livre. Ensuite, un peu plus tard, elle pourrait être « une auteure à succès ».

Juste avant la sortie de mon livre *Si vous voulez être riches et heureux, n'allez pas à l'école*, un éditeur me suggéra de changer mon titre pour celui-ci : *Le Côté économique de l'éducation*. Je répondis à l'éditeur qu'avec un titre comme celui-là je ne vendrais que deux livres : l'un à ma famille et l'autre à mon meilleur ami. Le problème est qu'ils s'attendraient de le recevoir gratuitement. Le controversé titre *Si vous voulez être riches et heureux, n'allez pas à l'école* fut choisi parce que nous savions qu'il nous amènerait beaucoup de battage publicitaire.

Je suis en faveur de l'éducation et je crois qu'on peut la réformer. Sans cela, pourquoi continuerais-je de faire des pressions pour faire changer notre système d'éducation suranné ? J'ai donc choisi un titre grâce auquel j'allais pouvoir passer à plus d'émissions de télévision et de radio, pour la simple raison que j'étais disposé à être controversé. Plusieurs personnes pensèrent que j'étais complètement cinglé, mais le livre vendit encore et encore. Voilà pourquoi il devint un livre à succès la première semaine de sa publication.

Quand je fus diplômé de l'école militaire de la marine marchande des États-Unis en 1969, mon père très instruit était heureux. Standard Oil de Californie m'avait embauché pour sa flotte de pétroliers. J'étais lieutenant et le salaire était peu élevé par comparaison avec mes camarades de promotion, mais c'était bien comme ça pour un premier vrai travail après le collège. Mon salaire initial était approximativement de 42 000 $ par année, incluant les heures supplémentaires, et je ne devais travailler que sept mois par année. J'avais cinq mois de vacances. Si j'avais voulu, j'aurais pu m'embarquer vers le Viêt-nam avec une compagnie maritime et doubler facilement mon salaire au lieu de prendre les cinq mois de vacances.

« Tu aurais besoin d'en savoir peu à propos de beaucoup de choses », fut la suggestion de père riche.

J'avais une grande carrière devant moi, et pourtant, je démissionnai après six mois de service avec la compagnie et j'entrai dans les Marines pour apprendre à voler. Mon père très instruit était terrassé. Père riche me félicita.

À l'école et dans les lieux de travail, l'idée de « spécialisation » a gagné la faveur populaire. C'est-à-dire que pour gagner davantage d'argent ou pour bénéficier d'une promotion, vous devez vous spécialiser. Voilà pourquoi certains médecins choisissent très tôt une spécialité telle que l'orthopédie ou la pédiatrie. Il en va de même pour les comptables, les architectes, les avocats, les pilotes et bien d'autres.

Mon père très instruit croyait en ce même dogme. C'est pourquoi il était ravi quand il finit par obtenir son doctorat. Il a souvent admis que les écoles récompensent les gens qui étudient de plus en plus à propos de moins en moins de choses.

Père riche m'encouragea à faire exactement le contraire : « Tu aurais besoin d'en savoir peu à propos de beaucoup de choses », fut sa suggestion. Voilà pourquoi j'ai travaillé pendant des années dans différents secteurs de ses entreprises. J'ai travaillé pendant quelque temps dans son service de la comptabilité. Même si je ne serais probablement jamais comptable, il voulait que j'apprenne par « osmose », en d'autres mots par influence réciproque.

Père riche savait que j'allais déchiffrer le « jargon », ce langage particulier aux entreprises et développer du flair pour ce qui est important et ce qui ne

l’est pas. J’ai aussi travaillé comme aide serveur dans un restaurant et comme ouvrier de la construction, de même que dans la vente, comme préposé aux réservations et dans le marketing. Il nous formait Mike et moi. C’est pourquoi il insista pour que nous soyons présents lors de ses rencontres avec ses banquiers, ses avocats, ses comptables et ses courtiers. Il voulait que nous ayons quelques notions concernant chaque aspect de son empire.

Quand j’ai démissionné de mon emploi très rémunérateur à la Standard Oil, mon père très instruit eut avec moi une conversation à cœur ouvert. Il était déconcerté. Il ne pouvait pas comprendre ma décision de démissionner d’une carrière offrant un salaire élevé, des avantages majeurs, une longue période de vacances et des perspectives de promotion. Quand il me demanda un jour : « Pourquoi as-tu démissionné ? » Je n’ai pas pu lui expliquer même si j’ai essayé de mon mieux de le faire. Ma logique ne correspondait pas à la sienne. Le problème est que ma logique correspondait plutôt à celle de mon père riche.

La sécurité de l’emploi était la chose la plus importante aux yeux de mon père instruit alors que pour mon père riche l’apprentissage venait en tête de liste.

Mon père très instruit pensait que j’avais fréquenté l’école pour apprendre le métier d’officier de marine. Mon père riche savait que j’étais allé à l’école pour étudier le commerce international. Donc, quand j’étais étudiant j’ai fait plusieurs parcours en cargos, j’ai navigué sur d’énormes navires de charge, des pétroliers et des paquebots en direction de l’Extrême-Orient et du Pacifique Sud.

Mon père riche insista pour que je reste dans le Pacifique au lieu de m’embarquer sur des navires à destination de l’Europe, car il savait que les « nations émergentes » se trouvaient en Asie, pas en Europe. Tandis que la plupart de mes camarades de classe, y compris Mike, faisaient la fête dans leurs confréries d’étudiants, j’étudiais le commerce, les gens, les différents types d’affaires et de cultures au Japon, à Taïwan, en Thaïlande, à Singapour, à Hong-Kong, au ViêtNam, en Corée, à Tahiti, en Samoa et dans les Philippines. Moi aussi je faisais la fête, mais ce n’était pas dans une confrérie d’étudiants. J’ai grandi rapidement.

Mon père très instruit n’arrivait pas à comprendre pourquoi j’avais décidé de démissionner et de m’enrôler dans les Marines. Je lui dis que je voulais apprendre à voler, mais en fait je voulais apprendre à commander des troupes. Père riche m’expliqua que la gestion du personnel était la partie la plus difficile dans l’administration d’une entreprise. Il avait passé trois ans dans l’armée ; mon père très instruit avait été exempté de faire son service militaire. Père riche me parla de l’importance d’apprendre à diriger des gens dans des situations périlleuses. « Il te faudra ensuite acquérir les qualités d’un chef, dit-il. Si tu n’es pas un bon chef, tu vas te faire tirer dans le dos tout

comme cela se fait dans le milieu des affaires. »

À mon retour du Viêt-nam en 1973, je donnai ma démission même si j'adorais voler. Je décrochai un poste chez Xerox Corp. J'entrai au service de cette société pour une raison précise, et ce n'était pas pour les avantages de l'emploi. J'étais une personne timide et rien que de penser qu'il me faudrait vendre, cela représentait pour moi le sujet le plus angoissant au monde. Xerox possède l'un des meilleurs programmes de formation en Amérique dans le domaine de la vente.

Mon père riche était fier de moi. Mon père très instruit avait honte. Étant un intellectuel, il croyait que les vendeurs occupaient un rang inférieur à lui-même. J'ai travaillé pendant quatre ans pour Xerox avant de surmonter ma peur de frapper à la porte et d'être rejeté. Quand je suis parvenu à me classer régulièrement parmi les cinq meilleurs vendeurs, j'ai démissionné de nouveau et j'ai continué mon chemin, laissant derrière moi une autre formidable carrière au service d'une excellente entreprise.

En 1977, j'organisai ma première entreprise. Père riche nous avait formés Mike et moi pour que nous prenions la direction d'entreprises.

Il me fallait donc maintenant apprendre à les créer et à les monter. Mon premier produit, un portefeuille en nylon et Velcro, fut fabriqué en Extrême-Orient et expédié dans un entrepôt, à New York, à proximité d'une école que j'avais fréquentée. Mon éducation officielle était maintenant complétée, et il était temps de voler de mes propres ailes. Si j'échouais, je perdrais tout. Père riche croyait qu'il était vraiment préférable de faire faillite avant l'âge de trente ans. Son conseil était le suivant : « Tu auras encore le temps de te refaire ». À la veille de mon trentième anniversaire, ma première expédition par bateau quitta la Corée en direction de New York.

« Occuper un emploi représente un peu plus que d'être complètement à sec. »

Aujourd'hui, je continue de faire des affaires à travers le monde. Et comme mon père riche m'encouragea à le faire, je continue de solliciter les « nations émergentes ». Aujourd'hui, mon entreprise de placement investit dans les régions d'Amérique du Sud et d'Asie, aussi bien qu'en Norvège et en Russie.

Il y a un vieux cliché qui dit : « Occuper un emploi représente un peu plus que d'être complètement à sec. » Et malheureusement, je dirais que cet adage s'adresse à des millions de personnes. Vu que l'école ne pense pas que l'intelligence financière est vraiment de l'intelligence, la plupart des travailleurs « vivent selon leurs moyens ». Ce qui signifie qu'ils travaillent et paient leurs factures.

Il existe une autre théorie de gestion qui s'énonce comme suit : « Les

ouvriers travaillent juste assez dur pour ne pas être congédiés, et les propriétaires paient juste assez pour que les ouvriers ne laissent pas leur emploi. » Et si vous considérez les échelles de salaires de la plupart des entreprises, je dirais qu'il y a une part de vérité dans cette affirmation.

Il en résulte que la plupart des ouvriers n'arrivent jamais à rien. Ils accomplissent ce qu'on leur a enseigné à faire : « Trouve-toi un emploi sûr. » La plupart des travailleurs visent à travailler pour la paye et les avantages qui les gratifient à court terme, mais qui s'avèrent souvent désastreux à long terme.

Au lieu de cela, je recommande aux jeunes gens de rechercher un emploi pour l'apprentissage qu'ils y feront, bien plus que pour l'argent qu'ils y gagneront. Je leur conseille de bien considérer les compétences qu'ils veulent acquérir avant de choisir une profession spécifique et avant d'être pris au piège de la « foire d'empoigne ».

Une fois que les gens sont piégés par le processus qui consiste à payer des factures pendant toute une vie, ils deviennent comme ces petits hamsters qui tournent sans cesse en rond dans ces petites roues de métal. Leurs petites pattes poilues filent à toute allure, la roue tourne follement, mais quand viendra demain matin, ils seront dans cette même cage : quel travail, quelle grande perspective.

Dans le film *Jerry Maguire*, mettant en vedette Tom Cruise, il y a plusieurs bons mots. Le plus mémorable est probablement : « Montre-moi l'argent. » Mais il y a une réplique que je trouve des plus véridiques. Elle est tirée de la scène où Tom Cruise quitte la firme. Il vient d'être congédié et il demande à tous les gens de la firme : « Qui veut venir avec moi ? » Et tout le monde est silencieux et glacial. Seule une femme ose prendre la parole et dit : « J'aimerais partir avec toi, mais je dois obtenir une promotion dans trois mois. »

Cette déclaration est probablement l'affirmation la plus sincère de tout le film. C'est ce type de déclaration que les gens utilisent pour s'obliger eux-mêmes à travailler toute la journée pour payer leurs factures. Je sais que mon père très instruit attendait avec plaisir son augmentation de salaire à chaque année, et chaque fois il était déçu. Par conséquent, il retournait étudier pour obtenir plus de qualifications dans le but d'obtenir une autre augmentation, mais là encore, il lui fallait faire face à une autre déception.

Je pose souvent la question suivante aux gens : « Cette activité journalière vous mène où ? » Tout comme le petit hamster, je me demande si les gens tiennent compte de l'endroit où leur dur labeur les entraîne ? Qu'est-ce que l'avenir leur réserve ?

Dans son livre *Le Mythe de la retraite*, Craig S. Karpel écrit : « J'ai visité le siège d'une importante entreprise nationale d'experts-conseils sur les régimes

de pension et j'ai rencontré la présidente-directrice générale qui se spécialise dans la conception de luxueux régimes de retraite pour les cadres supérieurs. Quand je lui ai demandé ce que les gens, dont le bureau est situé dans l'encoignure d'une pièce, seront à même de s'attendre relativement aux revenus de pension, elle me répondit pleine d'assurance : "La balle en argent".

— Qu'est-ce que la "balle en argent" ? lui demandai-je.

Elle haussa les épaules et dit : « Si les enfants du baby-boom découvrent qu'ils n'ont pas suffisamment d'argent pour vivre quand ils seront plus vieux, ils pourront toujours se faire sauter la cervelle." » Monsieur Karpel poursuit en expliquant la différence entre les anciens régimes de retraite et les nouveaux régimes, lesquels comportent plus de risques. Pour la plupart des gens qui travaillent aujourd'hui, cela ne représente pas un joli tableau. Et cela ne s'applique qu'à la retraite seulement. Quand on ajoute à ce tableau les frais médicaux et les soins à long terme dans une maison de retraite, ce même tableau devient effrayant.

Dès à présent, plusieurs hôpitaux dans des pays qui pratiquent une médecine à tendance socialiste doivent prendre des décisions difficiles telles que : « Qui vivra et qui mourra ? » Ils prennent ces décisions en se basant simplement sur l'âge des patients et sur la quantité d'argent dont ils disposent. Si le patient est âgé, il arrive souvent que ces hôpitaux prodiguent les soins médicaux à une personne plus jeune. Le patient âgé et pauvre se retrouve en bas de la liste. Donc, étant donné que les riches ont les moyens de s'offrir une meilleure instruction, ils seront capables de se maintenir eux-mêmes en vie tandis que les gens âgés qui ont peu de biens mourront.

Je me pose donc la question suivante : *Les travailleurs prennent-ils leur avenir en considération ou bien se contentent-ils d'attendre leur prochaine paye, sans jamais se questionner sur la direction qu'ils empruntent ?*

Quand je m'adresse à des adultes qui veulent gagner plus d'argent, je leur recommande toujours la même chose. Je leur suggère d'adopter, concernant leur vie, une perspective à long terme. Au lieu de travailler seulement pour l'argent et la sécurité, ce qui je l'admets est important, je leur suggère de trouver un second emploi qui leur inculquera une autre compétence.

Pour ce faire, je leur conseille souvent d'entrer dans un réseau de commercialisation, ce type d'entreprise qu'on appelle aussi marketing à paliers multiples, network marketing ou marketing relationnel, s'ils veulent acquérir des compétences dans le domaine de la vente. Certaines de ces entreprises possèdent d'excellents programmes de formation qui aident les gens à surmonter leur peur de l'échec et du rejet, qui sont les principales raisons de l'insuccès des gens. À long terme, l'instruction est plus précieuse que l'argent.

Quand je fais cette suggestion, j'entends souvent des réponses comme

celles-ci : « Oh, c’est beaucoup trop d’embêtements ce genre de démarche », ou bien « Je veux seulement faire ce qui m’intéresse. »

Après une affirmation telle que : « Oh, c’est beaucoup trop d’embêtements ce genre de démarche », je demande : « Donc, vous préférez travailler toute votre vie et donner 50 % de ce que vous gagnez au gouvernement ? » S’ils me disent : « Je ne fais que ce qui m’intéresse », je dirai ceci : « Je ne suis pas intéressé à me rendre au gymnase, mais j’y vais parce que je veux me sentir mieux et vivre plus longtemps. »

Malheureusement, il y a du vrai dans le vieil adage suivant : « Vous ne pouvez pas enseigner de nouveaux tours à un vieux chien. » À moins qu’une personne soit habituée au changement, il est difficile de changer.

Mais pour ceux d’entre vous qui hésitent encore à adopter l’idée qui consiste à travailler pour apprendre quelque chose de nouveau, je vous adresse ce mot d’encouragement : le fait de se rendre au gymnase ressemble beaucoup à la vie. La partie la plus difficile est de se décider à y aller. Une fois la décision prise, ça devient facile. Il m’est arrivé tellement de fois d’appréhender de me rendre au gymnase, mais une fois sur place et en mouvement, ça devient un réel plaisir. Après la séance d’entraînement, je suis toujours content de m’être persuadé moi-même de m’y rendre.

Si vous êtes peu disposé à travailler pour apprendre quelque chose de nouveau et que vous insistez, au lieu de cela, pour devenir hautement spécialisé dans votre domaine, assurez-vous que l’entreprise qui vous emploie est syndiquée. Les syndicats ont été conçus pour protéger les spécialistes.

Mon père très instruit, après être tombé en disgrâce auprès du gouverneur, devint le directeur du syndicat des professeurs, à Hawaï. Il me confia que ce fut l’emploi le plus difficile de sa vie. D’un autre côté, mon père riche passa sa vie à faire de son mieux pour empêcher ses entreprises de se syndiquer. Il y est parvenu. Bien que les syndicats aient été à un moment donné à deux doigts de réussir, mon père riche fut toujours capable de les repousser.

Personnellement, je ne me range ni d’un côté ni de l’autre, car je peux discerner les besoins et les avantages de chaque partie. Faites ce que les écoles recommandent : spécialisez-vous au maximum, puis recherchez la protection d’un syndicat. Par exemple, si j’avais poursuivi ma carrière dans l’aviation, j’aurais cherché une compagnie ayant un puissant syndicat de pilotes. Pourquoi ? Parce que ma vie aurait été consacrée à acquérir une compétence valable dans une seule industrie.

Si j’avais été mis à la porte de l’aviation, les compétences que j’ai acquises au cours de ma vie n’auraient pas été aussi valables aux yeux d’une autre industrie. Un pilote expérimenté que l’on congédie – ayant à son actif 100 000 heures de transport de marchandises lourdes pour une compagnie aérienne, gagnant 150 000 $ par année – aurait beaucoup de difficultés à

trouver un emploi avec un salaire équivalent dans l'enseignement. Les compétences ne se transfèrent pas nécessairement d'une industrie à une autre, car les compétences pour lesquelles les pilotes sont payés dans l'industrie de l'aviation ne sont pas aussi indispensables dans le système scolaire.

La même chose est vraie même pour les médecins d'aujourd'hui. Avec tous les changements qui se produisent dans le domaine de la médecine, plusieurs médecins spécialisés doivent se conformer à des organisations médicales telles que HMO (organisation médicale hospitalière). Les professeurs ont manifestement besoin d'être membres d'un syndicat.

De nos jours en Amérique, le syndicat des professeurs constitue le plus important et le plus riche de tous. L'association nationale de l'Éducation possède une influence politique immense. Les professeurs ont également besoin de la protection de leur syndicat, car leurs compétences ont une utilité et une valeur restreintes pour une industrie à l'extérieur du domaine de l'éducation. Donc, en règle générale : « Spécialisez-vous à un haut degré, puis, syndiquez-vous. » C'est la chose la plus intelligente à faire.

Quand je pose la question suivante à des gens à qui j'enseigne : « Lesquels d'entre vous peuvent préparer un meilleur hamburger que McDonald's ? » Presque tous les étudiants lèvent la main. Je leur demande ensuite : « Par conséquent, si la plupart d'entre vous peuvent préparer un meilleur hamburger, comment se fait-il que McDonald's fasse plus d'argent que vous ? »

La réponse est évidente : McDonald's excelle dans les systèmes commerciaux. La raison pour laquelle tant de gens talentueux sont pauvres est qu'ils se concentrent à fabriquer un meilleur hamburger et connaissent peu de choses ou rien du tout en ce qui a trait aux systèmes commerciaux.

Un de mes amis d'Hawaï est un grand artiste. Il gagne beaucoup d'argent. Un jour, le notaire de sa mère lui téléphona pour lui apprendre que cette dernière lui avait laissé 35 000 $. C'était ce qui lui restait de la propriété de sa mère après que le notaire et le gouvernement eurent pris leurs parts. Il flaira immédiatement l'occasion de mousser ses affaires en utilisant une partie de cet argent pour faire de la publicité. Deux mois plus tard, sa première annonce pleine page, en quatre couleurs, parut dans une revue dont les gens riches constituaient la clientèle cible. L'annonce parut pendant trois mois. Il ne reçut aucune réponse à son annonce, et son héritage était maintenant complètement disparu. Il veut maintenant poursuivre la revue pour présentation erronée des faits.

C'est le cas très courant de ces individus qui peuvent préparer un merveilleux hamburger, mais qui connaissent peu de choses dans le domaine des affaires. Quand je lui ai demandé ce qu'il avait appris, sa seule réponse fut la suivante : « Les gens qui travaillent dans la publicité sont des escrocs. » Je lui demandai alors s'il serait disposé à suivre un cours de vente, et un cours de

marketing direct. Il répondit : « Je n’ai pas le temps et je ne veux pas gaspiller mon argent. »

Le monde est rempli de gens talentueux et pauvres. Bien trop souvent, ils sont pauvres, éprouvent des difficultés financières ou gagnent moins que ce qu’ils pourraient gagner, non pas à cause de ce qu’ils savent, mais à cause de ce qu’ils ne savent pas. Ils se concentrent à perfectionner leur habileté à préparer un meilleur hamburger au lieu d’améliorer leurs aptitudes à vendre le hamburger et à tenir parole en ce qui a trait à ce produit. La chaîne McDonald’s ne fabrique peut-être pas le meilleur hamburger, mais elle est la meilleure dans la vente et le service d’un hamburger à la fois de base et dans la moyenne.

Mon père pauvre voulait que je me spécialise. C’était selon lui ce qu’il fallait faire pour être payé davantage. Même après que le gouverneur d’Hawaï lui eut dit qu’il ne pouvait plus travailler pour le gouvernement de l’État, mon père instruit continua de m’encourager à me spécialiser. Père instruit épousa alors la cause du syndicat des professeurs, menant une campagne pour obtenir plus de protection et d’avantages pour ces professionnels hautement cultivés et spécialisés. Nous avons discuté souvent, mais il n’a jamais été d’accord à savoir que la spécialisation à outrance était la cause du besoin de protection de la part d’un syndicat. Il n’a jamais compris que plus vous devenez spécialisé, plus vous êtes dépendant et pris au piège de cette spécialisation.

Père riche nous conseilla à Mike et moi de nous « former » nous-mêmes. Plusieurs entreprises agissent de la même façon. Elles recrutent un jeune étudiant brillant diplômé d’une école commerciale et elles commencent à le former afin qu’un jour il dirige l’entreprise. Donc, ces brillants jeunes employés ne se spécialisent pas dans un seul service ; on les déplace d’un service à l’autre pour qu’ils apprennent tous les aspects des systèmes commerciaux. Les riches forment souvent leurs enfants ou les enfants d’autres personnes. En agissant ainsi, leurs enfants acquièrent des connaissances globales concernant les opérations de l’entreprise et la corrélation entre les divers services.

Pour la génération de la Seconde Guerre mondiale, il n’entrait pas dans les normes de passer d’une entreprise à l’autre. Aujourd’hui, on considère cela intelligent. Vu que les gens vont passer d’une entreprise à l’autre plutôt que de rechercher une plus grande spécialisation, pourquoi ne pas chercher à « apprendre » plus qu’à « gagner » ? À court terme, cela vous rapportera peut-être moins. À long terme, cela vous amènera d’importants dividendes.

En gestion, les principales compétences nécessaires à la réussite sont :

1.La gestion de la marge brute d’autofinancement.

2.La gestion des systèmes.

3.La gestion du personnel.

Les plus importantes compétences spécialisées sont la vente et le marketing. C'est la capacité de vendre – par conséquent, d'entrer en contact avec un autre être humain, que ce soit un client, un employé, un patron, un conjoint ou un enfant – qui représente la compétence fondamentale de la réussite personnelle. Des compétences en communication telles qu'écrire, prendre la parole en public et savoir négocier sont cruciales pour réussir dans la vie. C'est une compétence que j'approfondis constamment, en suivant des cours ou en achetant des ressources pédagogiques éducatives pour élargir mes connaissances.

Comme je l'ai signalé précédemment, mon père très instruit travailla de plus en plus dur à mesure qu'il devenait de plus en plus compétent. Plus il se spécialisait, plus il était pris au piège. Même si son salaire augmentait, ses options diminuaient. Après avoir été mis à la porte de son travail au gouvernement, il se rendit compte à quel point il était vraiment vulnérable sur le plan professionnel. Cela peut se comparer aux athlètes professionnels qui subissent soudainement une blessure ou qui sont trop âgés pour continuer de jouer. Leur ancien poste fort bien rémunéré n'est plus, et ils ne possèdent que des compétences limitées auxquelles ils peuvent avoir recours. Je pense que c'est la raison pour laquelle mon père instruit fit complètement cause commune avec les syndicats après son congédiement. Il prit conscience à quel point un syndicat l'aurait avantagé dans son ancien travail.

Mon père riche nous encouragea Mike et moi à connaître un minimum de choses dans plusieurs domaines. Il nous incita à travailler avec des gens très intelligents et à regrouper de telles personnes pour œuvrer en équipe. Aujourd'hui, on appellerait cela une synergie de spécialités professionnelles.

De nos jours, je rencontre des anciens professeurs qui gagnent des centaines de milliers de dollars par année. Ils gagnent autant parce qu'ils possèdent des compétences spécialisées dans leurs domaines de même que d'autres compétences. Ils peuvent à la fois enseigner, vendre et trouver des débouchés pour un produit. Je ne connais aucune autre compétence aussi importante que la vente, si ce n'est le marketing. La plupart des gens considèrent que la vente et le marketing sont des compétences difficiles à acquérir par peur du rejet.

Plus vous excellez à entrer en relation avec les autres, à négocier et à prendre en main votre peur du rejet, plus la vie devient facile. Le même conseil que j'ai donné à cette journaliste qui voulait devenir une auteure à succès, je l'adresse à tout le monde aujourd'hui. Être spécialisé sur le plan technique comporte des forces aussi bien que des faiblesses.

Certains de mes amis sont des génies, mais ils sont incapables de

communiquer efficacement avec d'autres êtres humains et, en conséquence, leurs gains sont pitoyables. Je leur conseille de passer seulement un an à apprendre à vendre. Même s'ils ne touchent pas de salaire pendant cette période, leurs compétences dans le domaine de la communication s'amélioreront. Et cela n'a pas de prix.

En plus d'être de bons apprenants, des vendeurs efficaces et d'exceller dans le marketing, nous devons être à la fois de bons professeurs et de bons étudiants. Pour être véritablement riches, il nous faut être capables de donner de même que de recevoir. Je connais bien des gens qui sont pauvres parce qu'ils ne sont ni bons étudiants ni bons professeurs.

Mes deux pères étaient des hommes généreux. Tous deux se sont fait une habitude de donner en premier. L'enseignement était une de leurs façons de donner. Plus ils donnaient, plus ils recevaient. Une de leurs différences flagrantes était leur manière de donner de l'argent. Mon père riche faisait cadeau de beaucoup d'argent. Il donnait à son église, à des œuvres de charité, à sa fondation. Il savait que pour recevoir de l'argent, il faut en donner. Le don d'argent est le secret de la plupart des grandes familles riches. Voilà pourquoi il existe des organisations telles que les fondations Rockefeller et Ford. Ce sont des organisations conçues pour faire fructifier leurs fortunes de même que pour donner de l'argent à perpétuité grâce à leur fondation.

Mon père très instruit disait toujours : « Quand j'aurai un surplus d'argent, je le donnerai. » Le problème c'est qu'il n'y avait jamais de surplus. Par conséquent, il travaillait plus dur pour gagner plus d'argent plutôt que de se concentrer sur la plus importante loi de l'argent : « Donnez et vous recevrez. » Au lieu de cela, il croyait en : « Recevez et vous donnerez ensuite. »

Finalement, je devins vraiment le produit de mes deux pères. Une partie de moi est un capitaliste pur et dur qui aime jouer le jeu de l'argent générant de l'argent. L'autre côté de moi est un professeur responsable sur le plan social et qui est profondément concerné par ce fossé qui s'élargit toujours entre les riches et les pauvres. Personnellement, je tiens notre système d'éducation démodé comme premier responsable de ce fossé qui continue de s'agrandir.

Chapitre 7

Comment surmonter les obstacles

La principale différence entre une personne riche et une personne pauvre est leur façon de gérer la peur.

Une fois que des gens ont étudié et connaissent l'a b c du domaine financier, il se peut qu'ils aient quand même à faire face à des obstacles avant de devenir financièrement indépendants. Cinq raisons principales font en sorte que des gens qui connaissent l'a b c du monde financier ne développeront peut-être pas de riches colonnes de l'actif qui pourraient générer d'importantes sommes de marges brutes d'autofinancement. Des colonnes de l'actif qui pourraient les libérer et leur permettre de vivre la vie dont ils rêvent, au lieu de devoir travailler à plein temps juste pour régler les factures. Les cinq raisons sont les suivantes :

1. La peur ;
2. L'incrédulité ;
3. La négligence ;
4. Les mauvaises habitudes ;
5. L'arrogance.

Surmonter la peur

Je n'ai jamais rencontré quelqu'un qui aime perdre de l'argent. Pendant toutes mes années actives, je n'ai jamais rencontré une personne riche qui n'ait jamais perdu d'argent. Mais j'ai rencontré plusieurs personnes pauvres qui n'ont jamais perdu 10 cents… c'est-à-dire en l'investissant.

La peur de perdre de l'argent est réelle. Tous la ressentent. Même les riches. Mais le problème ce n'est pas la peur. C'est votre façon d'y faire face et de composer avec le fait de perdre. C'est votre manière d'affronter l'échec qui fait toute la différence dans votre vie. La principale différence entre une personne riche et une personne pauvre est leur façon de gérer cette peur.

Il est normal d'être craintif. Il est légitime d'avoir la frousse quand il s'agit d'argent. Vous pouvez quand même devenir riche. Nous sommes tous des héros dans certains domaines et des froussards dans d'autres. L'amie de mon

épouse est une infirmière du service des urgences. Quand elle voit du sang, elle s'empresse d'agir. Quand je lui parle d'investissement, elle se défile. Lorsque je vois du sang, je ne me mets pas à courir, je m'évanouis.

Mon père riche comprenait les phobies concernant l'argent. « Certaines personnes sont terrifiées par les serpents. D'autres le sont à la pensée de perdre de l'argent. Ce sont deux phobies », disait-il. Sa solution à la phobie de perdre de l'argent était cette petite rime :

« Si vous détestez le risque et les soucis… commencez tôt à économiser dans la vie. »

Si vous commencez jeune, il est facile de devenir riche. Je ne veux pas développer davantage ce point pour l'instant, mais il existe une différence stupéfiante entre une personne qui commence à épargner à l'âge de 20 ans et une autre qui débute à 30 ans. On raconte que l'achat de l'île de Manhattan est l'une des meilleures occasions de tous les temps. New York fut achetée pour 24 $ de breloques et de colliers. Cependant, si ces mêmes 24 $ avaient été investis à 8 % par année, ces 24 $ auraient valu plus de 28 milliards en 1995. Pour cette somme, Manhattan pourrait être rachetée avec suffisamment d'argent en surplus pour acheter une bonne partie de Los Angeles.

Mais que faire si le temps vous presse ou si vous voulez prendre une retraite anticipée ? Comment faites-vous face à la peur de perdre de l'argent ?

Père pauvre ne fit rien. Il évita tout simplement le problème, refusa de discuter de ce sujet.

Père riche, d'un autre côté, me conseilla de penser comme un Texan. « J'aime le Texas et les Texans, avait-il l'habitude de dire. Au Texas, tout est plus grand. Quand les Texans gagnent, ils gagnent en grand. Et quand ils perdent, ils le font de façon spectaculaire.

— Ils aiment perdre ? demandai-je.

— Ce n'est pas ce que je dis. Personne n'aime perdre. Montre-moi un perdant heureux, et je te montrerai un vrai perdant, dit père riche. « Je te parle de l'attitude texane à l'égard du risque, des récompenses et de l'échec. Je parle de leur façon de prendre la vie. Ils la vivent avec démesure et grandeur. Et non pas comme la plupart des gens d'ici qui se comportent comme des cafards quand il est question d'argent. Des cafards terrifiés à l'idée que quelqu'un puisse braquer une lumière sur eux. Ils gémissent quand le commis d'épicerie oublie de leur remettre 25 cents en leur rendant la monnaie. »

« Ce que je préfère le plus, c'est l'attitude du Texas. Ces gens-là sont fiers quand ils gagnent et ils se vantent quand ils perdent. Les Texans ont un adage : "Si vous devez faire faillite, faites-le en grand. Vous ne voudrez sûrement pas admettre que vous avez fait faillite à cause d'un duplex."

Il nous disait constamment à Mike et moi que la principale raison du peu de

réussites financières était que la plupart des gens ne voulaient pas prendre de risques. « Les gens ont tellement peur de perdre qu'ils perdent », voilà ce qu'il disait.

Fran Tarkenton, un ancien quart-arrière sensationnel de la Ligne nationale de football, le dit d'une autre façon : « Gagner signifie ne pas avoir peur de perdre. »

Dans ma propre vie, j'ai remarqué que le fait de gagner suit habituellement celui de perdre. Avant d'apprendre finalement à aller à vélo, je suis d'abord tombé à plusieurs reprises. Je n'ai jamais rencontré un golfeur n'ayant jamais perdu une balle. Je n'ai jamais rencontré des gens amoureux n'ayant jamais eu le cœur brisé. Et je n'ai jamais rencontré une personne riche qui n'avait jamais perdu d'argent.

La raison pour laquelle la plupart des gens ne gagnent pas sur le plan financier est que le déchirement qu'entraîne la perte d'argent est bien plus grand que la joie d'être riche.

Donc, la raison pour laquelle la plupart des gens ne gagnent pas sur le plan financier est que le déchirement qu'entraîne la perte d'argent est bien plus grand que la joie d'être riche. Un autre adage du Texas s'énonce comme suit : « Tout le monde veut aller au ciel, mais personne ne veut mourir. » La plupart des gens rêvent d'être riches, mais ils sont terrifiés à l'idée de perdre de l'argent. Par conséquent, ils ne se rendent jamais au ciel.

Père riche avait coutume de nous raconter à Mike et moi des histoires à propos de ses voyages au Texas. « Si vous voulez vraiment apprendre le genre d'attitude nécessaire pour faire face aux risques, aux pertes et à l'échec, rendez-vous à San Antonio et visitez le fort Alamo [10] .

Fort Alamo est l'histoire extraordinaire de braves gens qui choisirent de se battre, tout en sachant qu'il n'y avait aucun espoir de succès contre des forces supérieures écrasantes. Ils choisirent de mourir plutôt que de se rendre. C'est une histoire inspirante qui vaut la peine d'être étudiée ; néanmoins, cela demeure une tragique défaite militaire. Ils se sont fait botter le derrière. Comment donc les Texans font-ils face à l'échec ? Ils continuent de crier : "Souvenez-vous du fort Alamo !"« .

Mike et moi avons souvent entendu cette histoire. Père riche nous la racontait quand il était sur le point de conclure une grosse affaire alors qu'il était nerveux. Chaque fois qu'il avait peur de commettre une erreur ou de perdre de l'argent, il nous racontait cette histoire. Cela décuplait ses forces, car cette histoire lui rappelait qu'il pouvait toujours transformer une perte en une victoire financière.

Père riche savait que l'échec ne le rendrait que plus fort et astucieux. Ce n'est pas qu'il tenait à perdre, mais il savait très bien qui il était et comment il prendrait une perte. Il pouvait prendre une perte et la transformer en gain. C'est ce qui fit de lui un gagnant et des autres des perdants. Cela lui donna le courage d'aller de l'avant quand d'autres se défilaient. « Voilà pourquoi j'aime autant les Texans. Ils ont su utiliser un échec lamentable et le convertir en une destination touristique qui leur rapporte des millions. »

Mais les mots de père riche qui revêtent probablement le plus de signification pour moi aujourd'hui sont les suivants : « Les Texans n'enterrent pas leurs échecs. Ils s'en inspirent. Ils prennent leurs échecs et en font des cris de ralliement. L'échec inspire les Texans à devenir des gagnants. Mais cette formule n'est pas l'apanage exclusif des Texans. Elle est la formule de tous les gagnants. »

L'échec inspire les gagnants et met en déroute les perdants.

Comme je l'ai déjà dit, le fait de tomber de mon vélo faisait partie de mon apprentissage à bicyclette. Je me souviens que le fait de tomber ne fit qu'augmenter ma détermination à apprendre à aller à vélo plutôt que de la diminuer. J'ai également dit que je n'ai jamais rencontré un golfeur qui n'ait jamais perdu une balle. Quand on veut devenir un golfeur professionnel de haut niveau, le fait de perdre une balle ou un tournoi ne fait qu'inspirer les golfeurs à être meilleurs, à pratiquer plus dur, à étudier davantage. C'est ce qui les rend meilleurs. Pour ce qui est des gagnants, perdre les inspire. Pour ce qui est des perdants, perdre les met en déroute.

Citons donc John D. Rockefeller : « J'ai toujours essayé de transformer chaque désastre en une bonne occasion. »

Et étant Japonais-Américain, je peux dire ceci. Bien des personnes disent que Pearl Harbor fut une erreur de la part des Américains. Je dis que ce fut une erreur japonaise. Dans le film *Tora, Tora, Tora* , un amiral japonais à l'air morne dit à ses subordonnés qui poussent des hourras : « J'ai bien peur que nous ayons réveillé un géant qui dormait. » « Souvenez-vous de Pearl Harbor » devint un cri de ralliement. Ce cri changea l'une des plus grandes défaites de l'Amérique en une raison de gagner. Cette grave défaite donna à l'Amérique sa force, et elle émergea bientôt à titre de puissance mondiale.

L'échec inspire les gagnants et met en déroute les perdants. C'est là le plus grand secret des gagnants. C'est un secret que les perdants ne connaissent pas. Le plus grand secret des gagnants est que l'échec inspire la victoire ; par conséquent, ils n'ont pas peur de perdre. Répétons ici la citation de Fran Tarkenton : « Gagner veut dire ne pas avoir peur de perdre. » Les gens comme Fran Tarkenton n'ont pas peur de perdre, car ils savent qui ils sont. Ils détestent perdre ; voilà pourquoi ils savent que le fait de perdre va seulement

les motiver à devenir meilleurs.

Il existe une grande différence entre détester perdre et avoir peur de perdre. La plupart des gens ont tellement peur de perdre de l'argent qu'ils en perdent. Ils font faillite à cause d'un duplex. Sur le plan financier, ils sont trop prudents et ils ne voient pas assez grand. Ils achètent de grandes maisons et de grosses autos, mais ne font pas d'investissements importants. La principale raison qui fait que plus de 90 % du public américain éprouvent des difficultés financières est que ces gens-là jouent pour ne pas perdre. Ils ne jouent pas pour gagner.

Ils prennent rendez-vous avec leurs planificateurs financiers, leurs comptables ou leurs courtiers en bourse et ils achètent un portefeuille équilibré. La plupart de ces gens ont beaucoup d'argent dans des dividendes en espèces [11] , ils possèdent des obligations à faible rendement, des fonds communs de placement qui peuvent être négociés à l'intérieur d'une même famille de fonds communs, et quelques titres particuliers. Cela représente un portefeuille sûr et judicieux. Mais ce n'est pas un portefeuille gagnant. C'est celui d'une personne qui joue pour ne pas perdre.

Comprenez-moi bien : c'est probablement un meilleur portefeuille que celui que possède 70 % de la population et c'est inquiétant. Toutefois, un portefeuille sûr est de loin préférable à l'absence d'un portefeuille. Ce genre de portefeuille est excellent pour quelqu'un qui aime la sécurité. Mais le fait de ne pas prendre de risques et de chercher à « équilibrer » votre portefeuille d'investissements n'est pas la façon de jouer le jeu qu'utilisent les investisseurs couronnés de succès. Si vous avez un peu d'argent et que vous voulez devenir riche, vous devez d'abord être « concentré », et non pas « équilibré ». Les gens équilibrés ne vont nulle part. Ils restent au même endroit. Pour faire des progrès, il vous faut premièrement perdre l'équilibre. Pensez simplement à votre façon de faire des progrès quand vous appreniez à marcher.

Thomas Edison n'était pas « équilibré », il était concentré. Bill Gates n'est pas « équilibré », il est concentré. Donald Trump est concentré. George Soros est concentré. George Patton ne déploya pas ses blindés sur un vaste terrain. Il les concentra en un point et il enfonça les points faibles des lignes allemandes. Les Français s'éparpillèrent le long de la ligne Maginot, et vous savez très bien ce qui leur est arrivé.

Si vous éprouvez le désir d'être riche, vous devez vous concentrer. Ne faites pas ce que les pauvres et la classe moyenne font : ils mettent leurs quelques œufs dans plusieurs paniers. Placez plusieurs de vos œufs dans peu de paniers et FOCALISEZ : Suivez une seule voie jusqu'à votre réussite.

Si vous détestez perdre, ne prenez pas de risques. Si le fait de perdre vous affaiblit, ne prenez pas de risques. Lancez-vous dans des investissements équilibrés. Si vous avez plus de 25 ans et êtes terrifié à l'idée de prendre des risques, restez comme vous êtes. Ne prenez pas de risques, mais commencez

de bonne heure à accumuler votre pécule, car cela va prendre du temps.

Mais si vous avez des rêves de liberté – comme de sortir de la « foire d'empoigne » – la première question que vous devez vous poser est la suivante : *Quelle est ma façon de réagir face à un échec* ? Si un échec vous stimule à gagner, vous devriez peut-être foncer, mais seulement peut-être. Si l'échec vous affaiblit ou vous fait piquer des crises de rage – comme ces gamins gâtés qui téléphonent à un avocat pour intenter un procès chaque fois que quelque chose ne fait pas leur affaire – eh bien, dans ce cas ne prenez pas de risques. Gardez votre emploi de jour. Ou bien achetez des obligations ou des fonds communs de placement. Mais n'oubliez pas que ces instruments financiers comportent aussi des risques, même s'ils sont plus sûrs.

Je dis tout cela, et je vous ai parlé du Texas et de Fran Tarkenton, car accumuler de l'argent dans la colonne de l'actif est facile. C'est vraiment un jeu qui demande peu de dispositions. Ça ne requiert pas beaucoup d'instruction. Des mathématiques de 5e année suffiront. Pourtant, le fait d'amasser de l'argent dans la colonne de l'actif est un jeu qui requiert une attitude hors pair. Il faut avoir du cran, de la patience et une excellente attitude face à l'échec. Les perdants évitent d'échouer. Et l'échec transforme les perdants en gagnants. Souvenez-vous simplement du fort Alamo.

Il faut surmonter l'incrédulité

« Le ciel nous tombe sur la tête. Le ciel nous tombe sur la tête. » La plupart d'entre nous connaissent l'histoire de « Poulet froussard » qui courait ici et là pour avertir la basse-cour d'un désastre imminent. Nous connaissons tous des gens qui se comportent ainsi. Cependant, nous avons tous un « poulet froussard » à l'intérieur de chacun de nous.

Nous entretenons tous des doutes : « Je ne suis pas très malin. » « Je ne suis pas assez bon. » « Telle ou telle personne est meilleure que moi. » Nos doutes nous paralysent souvent. Nous jouons le jeu du « Qu'arrivera-t-il si ? » « Qu'arrivera-t-il si un krach économique survient juste après que j'aie investi ? » « Qu'arrivera-t-il si je perds le contrôle de la situation et que je ne peux pas rembourser l'argent ? » « Qu'arrivera-t-il si les choses ne se déroulent pas comme je l'avais prévu ? » Ce peut être aussi des amis ou des êtres chers qui nous rappellent nos imperfections sans qu'on leur demande. Ils disent souvent : « Qu'est-ce qui te fait croire que tu peux faire cela ? » « Si l'idée est aussi bonne, comment se fait-il que personne ne l'ait concrétisée ? » « Cela ne marchera jamais. Tu ne sais pas de quoi tu parles. »

De telles paroles de doute se font souvent entendre si fort que nous ne parvenons à agir. Une sensation horrible contracte notre estomac. Parfois, nous éprouvons de la difficulté à dormir. Nous nous sentons incapables d'aller de l'avant. Par conséquent, nous nous accrochons à ce qui nous semble sûr et

les occasions passent à côté de nous. Nous regardons passer la vie tout en restant immobilisés, avec dans le corps un nœud qui nous glace jusqu'aux os. Nous avons tous ressenti cela un jour dans nos vies, certains plus souvent que d'autres.

Peter Lynch des fonds communs de placement de la renommée *Fidelity Magellan* interprète les avertissements du genre « le ciel nous tombe sur la tête » comme étant « du bruit », et nous l'entendons tous ce vacarme.

« Le bruit » est soit créé à l'intérieur de nos têtes ou il provient de l'extérieur. Il est souvent causé par des amis, la famille, les collègues de travail et les médias. Peter Lynch rappelle cette époque au cours des années cinquante alors que la menace d'une guerre nucléaire était si omniprésente dans les nouvelles que des gens se mirent à construire des abris antiatomiques et à entreposer de la nourriture et de l'eau. S'ils avaient investi cet argent sagement dans le marché au lieu de bâtir un abri, ils seraient probablement indépendants aujourd'hui sur le plan financier.

Quand les émeutes éclatent dans une région, les ventes d'armes à feu grimpent à travers tout le pays. Une personne décède dans l'État de Washington après avoir mangé un hamburger dont la viande était saignante et le ministère de la Santé de l'Arizona ordonne que les restaurants fassent bien cuire le bœuf haché. Une compagnie pharmaceutique fait passer une annonce à la télévision dans laquelle on voit des gens attraper la grippe. L'annonce passe en février. Le nombre de grippes et de rhumes monte en flèche de même que les ventes des remèdes pour la grippe de la compagnie.

La plupart des gens sont pauvres, car quand il s'agit d'investir, le monde est rempli de « poulets froussards » qui courent dans tous les sens en criant : « Le ciel va nous tomber sur la tête. Le ciel va nous tomber sur la tête. » Et les petits poulets froussards sont efficaces parce que chacun de nous est un petit poulet froussard. Cela nécessite souvent une grande dose de courage pour ne pas laisser les rumeurs et les paroles de ruine et de pessimisme influer sur vos doutes et vos peurs. Mais un investisseur averti sait que les périodes les plus difficiles sont en fait les meilleurs moments pour faire de l'argent, quand tous les autres ont trop peur pour agir, ils se lancent dans l'action et ils en sont récompensés.

Il y a quelque temps, un ami prénommé Richard vint de Boston nous visiter Kim et moi à Phoenix. Il était impressionné par ce que nous avions accompli dans l'immobilier et au chapitre des actions en bourse. Les prix de l'immobilier à Phoenix étaient en crise. Nous passâmes deux jours avec lui à lui montrer ce que nous croyions être d'excellentes occasions relativement à la marge brute d'autofinancement et à l'augmentation de capital.

Kim et moi ne sommes pas de véritables courtiers immobiliers. Nous sommes à proprement parler des investisseurs. Après avoir remarqué une petite maison située dans un lieu de séjour communautaire, nous

téléphonâmes à un courtier qui la vendit à Richard cet après-midi-là. Le prix n'était que de 42 000 $ pour une maison de ville de deux chambres à coucher. Des maisons semblables se vendaient au prix de 65 000 $. Il avait découvert une affaire avantageuse. Tout excité, il l'acheta et retourna à Boston.

Deux semaines plus tard, le courtier nous téléphona pour dire que notre ami s'était défilé. Je lui donnai tout de suite un coup de fil pour en connaître la raison. Il me dit seulement qu'il avait parlé à un voisin et que ce dernier lui avait affirmé que c'était une mauvaise affaire. Selon ce voisin, il payait la maison trop cher.

Je demandai à Richard si son voisin était un investisseur. Richard répondit « non ». Quand je lui demandai pourquoi il avait suivi le conseil de son voisin, Richard se mit sur la défensive et dit simplement qu'il voulait continuer de chercher.

Le marché de l'immobilier changea à Phoenix, et quelques années plus tard, cette petite maison se louait à 1 000 $ par mois – 2 500 $ pendant les périodes de pointe au cours des mois d'hiver. La petite maison valait 95 000 $. Il n'aurait eu qu'à verser une caution de 5 000 $ en garantie et cela aurait été pour lui un premier pas pour sortir de la « foire d'empoigne ». Aujourd'hui, Richard n'a toujours rien fait.

La dérobade de Richard ne me surprit pas. On appelle cela le remords de l'acheteur et nous en sommes tous affectés. Ce sont ces fameux doutes qui s'insinuent en nous. Le petit « poulet froussard » eut le dessus sur Richard et il perdit une belle chance de liberté.

Dans un autre exemple, je conserve une petite partie de mes actifs dans des certificats d'investissement privilégiés plutôt que dans des dividendes en espèces. Je gagne 16 pour cent d'intérêt par année avec mon argent, ce qui surpasse à coup sûr ce que la banque offre. Les certificats sont garantis par des biens immobiliers et mis en vigueur par une loi de l'État, ce qui est également préférable à la plupart des banques. La formule qui permet d'acheter ces certificats les rend sûrs. Il ne leur manque que des disponibilités de trésorerie. Je les considère comme des dividendes en espèces échelonnés sur deux à sept ans.

Chaque fois que je dis à des gens que je place mon argent de cette manière, ils me disent que c'est risqué, surtout s'ils ont investi de l'argent dans des dividendes en espèces. Ils m'expliquent pourquoi je ne devrais pas faire cela. Quand je leur demande d'où ils tiennent leur information, ils me répondent d'un ami ou d'une revue d'investissement. Ils n'ont jamais placé leur argent de cette façon et ils disent à quelqu'un qui le fait pourquoi il ne devrait pas le faire. Le rendement minimum que je recherche est 16 pour cent d'intérêt par année, mais des gens qui sont remplis de doutes sont prêts à accepter un pourcentage d'intérêt bien moindre. Le doute coûte cher.

Le point essentiel est le suivant : ce sont ces doutes et cette incrédulité qui maintiennent la plupart des gens dans la pauvreté et qui les empêchent de prendre des risques. La vie réelle attend simplement que vous deveniez riche. Il n'y a que les doutes des gens qui les gardent dans la pauvreté. Comme je l'ai déjà dit, sortir de la « foire d'empoigne » est techniquement facile. Il n'est pas nécessaire d'avoir beaucoup d'instruction, mais pour la plupart des gens ces doutes sont paralysants.

« Les incrédules ne gagnent jamais », disait mon père riche. « La peur et un doute qui persiste créent l'incrédulité. Les incrédules critiquent et les gagnants analysent », était une autre de ses phrases préférées. Père riche nous expliqua un jour que la critique nous aveugle tandis que l'analyse nous ouvre les yeux. L'analyse permet aux gagnants de constater que les critiques sont aveugles et de voir des occasions que tous les autres ratent le plus souvent. Et le fait de découvrir ce que les gens ratent est la clé de toute réussite.

L'immobilier est un puissant outil d'investissement pour quelqu'un qui recherche l'indépendance financière ou la liberté financière. C'est un instrument d'investissement unique. Et pourtant, chaque fois que je mentionne l'immobilier, j'entends souvent : « Je ne veux pas réparer des toilettes. » C'est ce que Peter Lynch appelle « du bruit ». Mon père riche dirait que c'est là le langage de l'incrédule. Quelqu'un qui critique et qui ne prend pas le temps d'analyser. Quelqu'un qui laisse ses doutes et ses peurs fermer son esprit plutôt que d'ouvrir ses yeux.

Donc, quand quelqu'un me dit : « Je ne veux pas réparer les toilettes », je lui réponds aussitôt : « Qu'est-ce qui vous fait penser que je le veux, moi ? » Ces gens-là disent que les toilettes sont plus importantes que ce qu'ils veulent. Je leur parle de se libérer de la « foire d'empoigne », et ils concentrent leur attention sur les toilettes. C'est ce mode de pensée qui fait que la plupart des gens restent pauvres. Ils critiquent au lieu d'analyser.

« La clé de votre réussite réside dans les “je ne veux pas” », disait père riche.

Étant donné que moi aussi je ne veux pas réparer les toilettes, je cherche minutieusement afin de trouver un régisseur de propriété qui peut réparer des toilettes. Et en trouvant un excellent régisseur de propriété qui administre des maisons ou des appartements, eh bien, ma marge brute d'autofinancement augmente. Mais ce qui est encore plus important, un excellent régisseur de propriété me permet d'acheter beaucoup plus de biens immobiliers. Un régisseur de propriété très compétent est la clé du succès dans l'immobilier. À mon avis, trouver un bon régisseur est plus important que les biens immobiliers eux-mêmes. Un régisseur de propriété expérimenté entend souvent parler d'excellentes affaires avant même que les agents immobiliers soient au courant, ce qui le rend encore plus précieux.

C'est ce que père riche voulait dire quand il affirmait que les « je ne veux

pas » détiennent la clé de votre succès. » Puisque moi non plus je ne veux pas réparer des toilettes, j'ai calculé comment m'y prendre pour acheter plus de biens immobiliers et accélérer ma sortie de la « foire d'empoigne ». Les gens qui continuent de dire : « Je ne veux pas réparer des toilettes » se refusent souvent à eux-mêmes l'utilisation de ce puissant outil d'investissement, l'immobilier. Les toilettes sont plus importantes que leur liberté.

Sur le marché financier, j'entends souvent les gens déclarer : « Je ne veux pas perdre d'argent. » Eh bien, qu'est-ce qui leur fait penser que moi ou quelqu'un d'autre aime perdre de l'argent ? Ils ne font pas d'argent, car ils choisissent de ne pas perdre d'argent. Au lieu d'analyser, ils ferment leur esprit à un autre puissant outil d'investissement, le marché financier.

Je passais en voiture avec un ami devant un poste d'essence du voisinage. Il leva les yeux et vit que le prix du pétrole était à la hausse. Mon ami est un « poireau soucieux » ou un « petit poulet froussard ». Selon lui, le ciel est toujours sur le point de tomber, et c'est ce qui se passe habituellement, il tombe sur lui.

Quand nous arrivâmes à la maison, il me montra des tas de statistiques expliquant pourquoi le prix du pétrole allait grimper au cours des prochaines années. Des statistiques que je n'avais jamais consultées auparavant, même si je possédais déjà une tranche d'actions importante dans une compagnie pétrolière existante. À partir de cette information, je commençai immédiatement mes recherches et je trouvai une nouvelle compagnie pétrolifère sous-évaluée qui était sur le point de découvrir quelques gisements de pétrole. Mon courtier en bourse était excité concernant cette nouvelle compagnie, et j'achetai quinze mille actions à soixante-cinq sous l'action.

Trois mois plus tard, ce même ami et moi passâmes devant le même poste d'essence, et à coup sûr, le prix au litre avait augmenté d'environ 15 pour cent. Le « petit poulet froussard » s'inquiéta et se plaignit de nouveau. Je souris en moi-même, car un mois plus tôt, cette petite compagnie pétrolifère découvrit du pétrole et la valeur de mes 15 000 actions grimpa jusqu'à plus de 3 $ par action depuis qu'il m'avait donné ce tuyau. Et le prix du pétrole va continuer de monter si ce que mon ami dit est vrai.

Si la plupart des gens comprenaient comment fonctionne un « stop » dans le marché financier des investissements, il y aurait plus de gens qui investiraient pour gagner au lieu d'investir pour ne pas perdre. Un « stop » est simplement une commande d'ordinateur qui vend automatiquement vos actions si les prix se mettent à chuter, vous aidant ainsi à minimiser vos pertes et à maximiser certains gains. C'est un outil extraordinaire pour ceux qui sont terrifiés à l'idée de perdre.

Par conséquent, chaque fois que j'entends des gens se concentrer sur leurs « je ne veux pas » plutôt que sur ce qu'ils veulent vraiment, je sais que le « bruit » dans leur tête doit être assourdissant. Le petit « poulet froussard »

s’est emparé de leur cerveau et il crie : « Le ciel est en train de tomber et les toilettes sont brisées. » De cette façon, ils se soustraient à leurs « je ne veux pas », mais ils paient un énorme prix. Il se peut qu’ils n’obtiennent jamais ce qu’ils veulent dans la vie. Plutôt que d’analyser, les « petits poulets froussards » ferment leur esprit.

Mon père riche me donna une façon de voir le « petit poulet froussard » : « Fais simplement ce que le colonel Sanders fit. » À l’âge de 66 ans, il perdit son entreprise et vécut ensuite grâce à un chèque de l’aide sociale. Ce n’était pas suffisant. Il parcourut le pays dans le but de vendre sa recette de poulet frit. On rejeta son offre 1 009 fois avant que quelqu’un dise oui. Par la suite, il devint multimillionnaire à un âge où la plupart des gens cessent de travailler. « C’était un homme brave et tenace », dit père riche de Harlan Sanders.

Donc, quand vous êtes dans le doute et quelque peu effrayé, faites simplement ce que le colonel Sanders fit à ses petits poulets froussards. Il les fit frire.

Il faut surmonter la négligence

Les gens affairés sont souvent ceux qui font preuve de plus de négligence. Nous avons tous entendu des histoires concernant un homme d’affaires qui travaille dur pour gagner de l’argent. Il travaille de son mieux pour pourvoir aux besoins de son épouse et de ses enfants. Il passe de longues heures à son bureau et il apporte du travail à la maison pendant les fins de semaine. Un jour, il revient à la maison et il trouve la maison vide. Sa femme est partie avec les enfants. Il savait que son épouse et lui avaient des problèmes, mais plutôt que de tenter d’améliorer leur relation, il prolongea ses heures de travail au bureau. En plein désarroi, sa performance au travail laisse de plus en plus à désirer et, finalement, il perd son emploi.

De nos jours, je rencontre souvent des gens dont l’emploi du temps est trop chargé pour s’occuper de leur bien-être financier. Et il y en a d’autres trop affairés pour prendre soin de leur santé. La cause est la même. Ils sont actifs et ils s’arrangent pour le rester comme s’ils ne voulaient pas voir certaines choses en face. Personne n’a besoin de leur dire, car au fond d’eux-mêmes ils le savent déjà. En fait, si vous leur rappelez qu’ils sont trop affairés, ils réagissent souvent avec colère ou irritation.

S’ils ne sont pas occupés au travail ou avec les enfants, ils sont souvent affairés à regarder la télévision, à pêcher, à jouer au golf ou à faire des courses. Et pourtant, ils savent au fond qu’ils cherchent à éviter quelque chose d’important. Voilà la forme la plus fréquente que revêt la négligence : être négligent tout en restant occupé.

Mais quel est donc le remède contre la négligence ? La réponse est la suivante : un peu d’avidité.

Plusieurs d’entre nous furent élevés à considérer l’avidité et le désir comme étant mauvais. « Les gens avides sont de mauvaises gens », avait l’habitude de dire ma mère. Cependant, nous avons tous en nous le vif désir d’avoir des choses nouvelles, jolies et excitantes. Par conséquent, pour contenir ce désir, nos parents ont souvent trouvé des moyens de refouler ce vif désir en nous inspirant un sentiment de culpabilité.

« Tu ne penses qu’à toi-même. Ne sais-tu pas que tu as des frères et des sœurs ? » était une des phrases préférées de ma mère. Ou bien : « Tu veux que je t’achète quoi au juste ? » était une des répliques favorites de mon père. « Penses-tu que nous sommes faits en argent ? Crois-tu que l’argent pousse dans les arbres ? Tu sais, nous ne sommes pas des gens riches. »

Ce n’était pas tellement les mots qui m’atteignaient, mais l’irritant sentiment de culpabilité qui les accompagnait.

Il arrivait aussi que ce même sentiment de culpabilité s’exprime en sens inverse : « Je me sacrifie pour t’acheter cela. Je t’achète cette chose parce que je n’ai jamais pu profiter d’une telle chance quand j’étais enfant. » J’ai un voisin qui est fauché et qui ne peut même pas stationner dans son garage. Les jouets de ses enfants remplissent ce dernier. Cette marmaille gâtée obtient tout ce qu’elle veut. « Je ne veux pas que mes enfants connaissent le sentiment de manque », répète-t-il chaque jour. Il n’a rien mis de côté pour les études de ses enfants et pour sa propre retraite, mais ces derniers possèdent tous les jouets sur le marché. Récemment, il reçut une nouvelle carte de crédit par la poste et emmena ses enfants visiter Las Vegas. « Je le fais pour les enfants », dit-il avec une grande abnégation.

Père riche nous interdisait d’utiliser les mots : « Je ne peux pas me le permettre. »

Chez moi, je n’entendais que ces mots-là. Au lieu de cela, père riche exigeait que ses enfants disent : « Comment m’y prendre pour pouvoir me le permettre ? » Son raisonnement était le suivant : les mots « je ne peux pas me le permettre » ferment votre esprit. Ce dernier n’a plus besoin de penser pour trouver des solutions. Les mots « comment m’y prendre pour pouvoir me le permettre » ouvrent l’esprit, l’obligent à réfléchir et à chercher des réponses.

Mais ce qui est plus important, père riche sentait que l’expression « je ne peux pas me le permettre » était un mensonge. Et l’esprit humain le sait aussi. « L’esprit humain est très, très puissant » disait-il. « Il est conscient qu’il peut tout faire. » Si vous avez un cerveau paresseux qui dit : « Je ne peux pas me le permettre », une guerre éclate alors en vous-même. Votre esprit est en colère et votre cerveau paresseux se doit de justifier son mensonge.

Votre esprit dit d’une voix forte : « Allez viens ! Rendons-nous au gymnase pour nous entraîner. » Votre cerveau paresseux et négligent répond alors : « Mais je suis fatigué. J’ai travaillé vraiment dur aujourd’hui. » Ou bien c’est

votre esprit humain qui dit : « J'en ai plein le dos d'être pauvre. Viens, sortons, et allons conquérir la richesse. » Ce à quoi le cerveau négligent réplique : « Les gens riches sont cupides. D'ailleurs, cela représente beaucoup trop d'embêtements. C'est trop risqué. Je pourrais perdre de l'argent. Je travaille suffisamment dur comme ça. De toute façon, j'ai trop de choses à faire au bureau. Jette un coup d'œil sur ce que je dois faire ce soir. Mon patron veut que je termine ce travail pour demain matin. »

L'expression « je ne peux pas me le permettre » entraîne aussi de la tristesse et une forme d'impuissance qui peut mener au découragement et souvent à la dépression. « Comment m'y prendre pour pouvoir me le permettre ? » ouvre la porte sur des possibilités de succès, des émotions vives et des rêves. Par conséquent, mon père riche ne s'inquiétait pas tellement de ce que nous voulions acheter, mais il tenait à ce que la question : « Comment m'y prendre pour pouvoir me le permettre ? » puisse renforcer notre pensée et créer un esprit dynamique.

Ainsi, il nous donna rarement quelque chose à Mike ou à moi. Au lieu de cela il demandait : « Comment peux-tu t'y prendre pour te le permettre ? », et cela inclut le collège que nous avons payé nous-mêmes, Mike et moi. Ce n'était pas l'objectif en tant que tel, mais le processus menant à la réalisation de cet objectif souhaité que mon père riche voulait que nous comprenions et apprenions.

Le problème selon moi aujourd'hui est que des millions de gens se sentent coupables de leur avidité, de leur âpreté au gain. C'est un vieux conditionnement acquis dès leur enfance. Pour ce qui est de désirer les excellentes choses que la vie offre, la plupart de ces gens ont été conditionnés inconsciemment à dire : « Tu ne peux avoir cela », ou bien : « Tu n'auras jamais les moyens de te payer ça. »

Quand j'ai pris la décision de sortir de la « foire d'empoigne », je n'avais qu'une question en tête : « Comment m'y prendre pour avoir les moyens de ne plus jamais travailler ? » Des réponses et des solutions jaillirent alors de mon esprit. Le plus difficile était de lutter contre ce dogme de mes parents : « Nous n'avons pas les moyens d'acheter ceci ou cela. » Ou bien : « Arrête de penser rien qu'à toi. » Ou encore : « Pourquoi ne penses-tu pas aux autres ? » et bien d'autres paroles destinées à insuffler en moi un sentiment de culpabilité afin de réprimer mon avidité.

Comment peut-on vaincre la négligence ? Encore une fois, la réponse est par un peu d'avidité. Une personne a besoin de s'asseoir et de se demander : « Que serait ma vie si je n'avais plus jamais à travailler ? » « Que ferais-je si j'avais tout l'argent dont j'ai besoin ? » Sans ce soupçon d'avidité, ce désir d'améliorer son sort, aucun progrès ne serait possible. Notre monde fait des progrès, car nous souhaitons tous une vie meilleure.

De nouvelles inventions voient le jour parce que nous désirons quelque

chose de mieux. Nous fréquentons l'école et étudions avec application, car nous voulons progresser dans la vie. Par conséquent, chaque fois que vous vous surprendrez vous-même en train de vous soustraire à un travail que vous savez très bien qu'il vous faut terminer, la seule chose que vous devriez vous demander est : « Que puis-je retirer de ce travail ? » Soyez quelque peu avide. C'est le meilleur remède contre la négligence.

Cependant, comme toute chose poussée à l'excès, une trop grande avidité n'est pas bonne. Mais souvenez-vous seulement de ce que Michael Douglas disait dans le film *Wall Street :* « L'avidité est bonne en soi. » Mon père riche l'exprimait différemment : « La culpabilité est pire que l'avidité, car elle prive le corps de son âme. » Selon moi, Eleanor Roosevelt l'a dit mieux que personne : « Faites donc ce que vous croyez juste dans votre cœur, car de toute façon on vous critiquera. On pestera contre vous que vous fassiez ou non ce que vous devez faire. »

Il faut surmonter les mauvaises habitudes

Nos vies sont davantage le reflet de nos habitudes que de notre éducation. Après avoir visionné le film *Conan le barbare*, mettant en vedette Arnold Schwarzenegger, un ami me dit : « J'aimerais avoir un physique comme celui d'Arnold. » La plupart des amis présents approuvèrent d'un signe de tête.

« J'ai même entendu dire qu'à une certaine époque il était maigre et chétif, ajouta un autre ami.

— Oui, j'ai entendu dire la même chose, affirma un autre. On m'a dit qu'il avait pris l'habitude de s'entraîner presque tous les jours au gymnase.

— Ouais, je parie qu'il ne peut pas faire autrement.

— Non, non, dit le cynique du groupe. Je parie qu'il est né comme ça. D'ailleurs, arrêtons de parler d'Arnold et commandons d'autres bières. »

Voilà un exemple où les mauvaises habitudes contrôlent le comportement. Je me souviens avoir demandé à père riche de me renseigner sur les habitudes des riches. Au lieu de me répondre carrément, il voulut comme d'habitude que j'apprenne par le moyen d'un exemple.

« Quand donc ton père paie-t-il ses factures ? demanda père riche.

— Le premier jour de chaque mois, dis-je.

— Lui reste-t-il de l'argent ?

— Très peu, dis-je.

— C'est la raison principale des difficultés qu'il éprouve, dit père riche. Il a de mauvaises habitudes. Ton père règle tous les autres en priorité. Il se paie lui-même en dernier, mais seulement s'il reste de l'argent.

— D’habitude il ne reste rien, dis-je. Mais il doit s’acquitter du paiement de ses factures, n’est-ce pas ? Voulez-vous dire qu’il ne devrait pas régler ses factures ?

— Assurément non, dit père riche. Je crois fermement que je dois régler mes factures à temps. Je ne fais que me payer en priorité avant même que je ne rembourse le gouvernement.

— Mais qu’arrive-t-il si vous n’avez pas assez d’argent ? Que faites-vous alors ?

— La même chose, dit père riche. Je me paie quand même en priorité même si je suis à court d’argent. Ma colonne de l’actif est bien plus importante pour moi que le gouvernement.

— Mais le gouvernement ne vous poursuit-il pas ?

— Oui, si tu ne paies pas, dit père riche. Comprends-moi bien, je n’ai pas dit de ne pas payer. J’ai seulement dit que je me payais en priorité même si je dispose de peu d’argent.

— Mais comment faites-vous cela ?

— Ce n’est pas “comment ?”. La question est plutôt “Pourquoi ?”

— D’accord, pourquoi ?

— La motivation, dit père riche. Qui crois-tu va se plaindre le plus si je ne les paie pas – mes créanciers ou moi ?

— Vos créanciers vont sûrement crier plus fort que vous, dis-je, ce qui était pour moi l’évidence même. Vous ne diriez rien si vous ne vous payiez pas vous-même.

— Vois-tu, après m’être payé moi-même, la pression d’avoir à payer mes taxes et les autres créanciers est tellement grande que cela m’oblige à chercher d’autres formes de revenus. La pression exercée sur moi pour que je paie devient ma motivation. Je cumule d’autres emplois, je lance d’autres entreprises, je négocie sur le marché des valeurs, je fais tout pour m’assurer que ces gens-là ne se mettent pas à crier après moi. Cette pression m’a fait travailler davantage, m’a forcé à réfléchir, et tout cela m’a rendu plus habile et plus alerte quand il est question d’argent. Si je m’étais payé en dernier, je n’aurais ressenti aucune pression, mais je serais sans le sou.

— Donc, est-ce la peur du gouvernement ou de ces autres personnes à qui vous devez de l’argent qui vous motive ?

— C’est exact, dit père riche. Vois-tu, les percepteurs du gouvernement sont en général de petits durs. La plupart des gens cèdent face à ces petits durs. Ils les paient et ne se paient jamais eux-mêmes. Connais-tu l’histoire de la mauviette de 45 kilos à qui on envoie du sable au visage ?

Je fis signe que oui. « Je vois constamment cette annonce pour les leçons d'haltérophilie et de culturisme dans les bandes dessinées.

— Eh bien, la plupart des gens laissent les petits durs leur lancer du sable au visage. J'ai décidé d'utiliser cette peur qu'inspirent les petits durs du gouvernement pour me rendre plus fort. D'autres deviennent plus faibles. Quand je m'efforce d'imaginer comment je peux faire de l'argent en sus, c'est comme si je me rendais au gymnase pour m'entraîner avec des haltères. Plus j'entraîne mentalement les muscles liés à l'argent, plus je deviens fort. À présent, je n'ai plus peur de ces petits durs.

Si je me paie en priorité, je deviens plus solide financièrement, mentalement et sur le plan fiscal.

— J'aimais ce que père riche disait. « Donc, si je me paie en priorité, je deviens plus solide financièrement, mentalement et sur le plan fiscal ? »

Père riche approuva.

« Et si je me paie en dernier ou pas du tout, je m'affaiblis. Par conséquent, des gens comme les patrons, les gérants, les percepteurs me mènent par le bout du nez pendant toute ma vie pour la seule raison que je n'ai pas développé de bonnes habitudes face à l'argent.

Père riche acquiesça. « Tout comme la mauviette de 45 kilos. »

Il me faut surmonter l'arrogance

« Ce que je sais me fait gagner de l'argent. Ce que je ne sais pas m'en fait perdre. Chaque fois que j'ai été arrogant, j'ai perdu de l'argent, car quand je suis arrogant, je crois vraiment que ce que je ne sais pas n'est pas important », me disait souvent mon père riche.

J'ai découvert que beaucoup de gens utilisent l'arrogance pour tenter de cacher leur propre ignorance. Cela arrive souvent quand je discute d'états financiers avec des comptables ou même d'autres investisseurs.

Ils essaient d'imposer leurs vues dans la discussion. Selon moi, il est évident qu'ils ne savent pas de quoi ils parlent. Je ne dis pas qu'ils mentent, mais ils ne disent pas toute la vérité.

Il y a beaucoup de gens dans le monde de l'argent, des finances et des investissements qui n'ont absolument aucune idée de ce dont ils parlent. La plupart des gens dans l'industrie de l'argent ne font que débiter des boniments comme les vendeurs de voitures d'occasion.

Quand vous savez que vous êtes ignorant sur un sujet précis, instruisez-vous vous-même en demandant l'aide d'un expert dans le domaine ou en

cherchant un livre sur le sujet.

Chapitre 8

Lancez-vous !

Il y a de l'or partout. La plupart des gens ne sont pas entraînés à le voir.

Je souhaiterais pouvoir dire que le fait d'acquérir la richesse fut facile dans mon cas, mais ce ne le fut pas.

Donc, en réponse à la question : « Comment est-ce que je commence ? » J'explique le processus de réflexion que j'observe sur une base quotidienne. Il est vraiment facile de découvrir d'excellentes affaires. Je peux vous l'assurer. C'est tout comme apprendre à monter à bicyclette. Après des débuts chancelants et vacillants, cela devient simple comme bonjour. Mais quand il s'agit d'argent, la détermination à venir à bout des vacillements, des hésitations à agir, est une chose très personnelle.

Pour conclure des marchés « millionnaires » qui ne se présentent qu'une fois dans une vie, cela exige que nous mettions en œuvre notre génie financier. Je suis persuadé que chacun de nous a en lui-même un génie financier. Le problème est le suivant : notre génie financier est endormi, attendant qu'on fasse appel à lui. Il est endormi parce que notre culture nous a formés à croire que l'amour de l'argent est la source de tous les maux. Elle nous a encouragés à choisir une profession pour, au bout du compte, travailler pour de l'argent.

Et pourtant, cette même culture échoue à nous apprendre à mettre l'argent à notre service. Elle nous a enseigné à ne pas nous inquiéter de notre avenir financier parce que notre entreprise et le gouvernement allaient prendre soin de nous quand nous serons à la retraite. Cependant, ce sont nos enfants, instruits dans le même système scolaire, qui finiront par payer pour ce manque d'éducation financière. Le message reste le même : travaillons dur, gagnons de l'argent et dépensons-le, et quand nous sommes à court d'argent, nous pouvons toujours en emprunter davantage.

Malheureusement, 90 pour cent du monde occidental souscrit au dogme précédent pour la simple raison qu'il est plus facile de trouver un emploi et de travailler pour l'argent. Si vous vous distinguez de la majorité des gens, je vous propose simplement les étapes que j'ai personnellement suivies. Si vous voulez en suivre quelques-unes, tant mieux. Sinon, établissez vos propres

étapes. Votre génie financier est suffisamment habile pour dresser sa propre liste.

Alors que j'étais au Pérou avec un chercheur d'or de 45 ans, je lui demandai pourquoi il était si confiant de découvrir une mine d'or. Il me répondit : « Il y a de l'or partout. La plupart des gens ne sont pas entraînés à le voir. »

Je crois que c'est tout à fait vrai. Dans l'immobilier, il m'arrive d'aller prospecter et de revenir à la maison avec quatre ou cinq formidables affaires en puissance. D'autre part, il arrive souvent qu'un vendeur moyen aille prospecter dans le même quartier sans rien trouver. La raison est qu'il n'a pas pris le temps de développer son génie financier.

Je vous propose les 10 étapes suivantes pour que vous développiez vos pouvoirs innés. Des pouvoirs que vous seul pouvez contrôler.

1.Trouvez une raison plus grande que nature : *Le pouvoir de l'esprit*

Si vous demandez à la plupart des gens s'ils aimeraient être riches ou financièrement indépendants, ils répondent oui. Mais c'est alors que la réalité intervient. La route leur semble trop longue et il y a beaucoup trop de collines à monter. Il est plus facile de ne travailler que pour l'argent et d'en remettre l'excédent à votre courtier.

J'ai rencontré un jour une jeune femme qui caressait le rêve de nager pour l'équipe américaine olympique. Sa réalité était la suivante : elle devait se lever à quatre heures chaque matin pour nager pendant trois heures avant d'aller à l'école. Elle ne faisait pas la fête avec ses amis le samedi soir. Il lui fallait étudier et obtenir de bonnes notes comme n'importe quelle autre étudiante.

Quand je lui demandai ce qui la contraindrait à une telle abnégation et à une telle ambition surhumaine, elle répondit simplement : « Je le fais pour moi-même et pour les gens que j'aime. C'est l'amour qui me fait surmonter les obstacles et les sacrifices que je dois consentir. »

Une raison ou une résolution est une combinaison de « je veux » et de « je ne veux pas ». Quand des gens me demandent pour quelle raison je voulais devenir riche, je leur dis que c'est une combinaison de « je veux » et de « je ne veux pas » profondément émotifs.

Je vais vous dresser une liste de quelques raisons, d'abord les « je ne veux pas », car ce sont eux qui engendrent les « je veux » : « Je ne veux pas travailler toute ma vie. Je ne veux pas ce que mes parents ambitionnaient d'avoir, c'est-à-dire la sécurité d'emploi et une maison en banlieue. Je n'aime pas être un employé. Je détestais que mon père n'assiste jamais à mes matchs de football, car il était trop absorbé par sa carrière. Je n'ai pas du tout aimé qu'à la mort de mon père le gouvernement s'accapare de la majeure partie des

fruits de ses travaux, alors qu'il avait travaillé dur pendant toute sa vie. Il ne put même pas léguer la somme de son dur labeur. Les riches ne font pas cela. Ils travaillent dur et laissent leurs actifs à leurs enfants. »

Voyons maintenant les « je veux » : « Je veux être libre de voyager à travers le monde et de jouir du mode de vie que j'aime. Je veux être encore jeune quand je ferai cela. Je veux tout simplement être libre. Je veux pouvoir contrôler ma vie et mon emploi du temps. Je veux que l'argent soit à mon service. »

Voilà mes raisons émotives fermement ancrées. Quelles sont les vôtres ? Si elles ne sont pas suffisamment solides, la dure réalité de la route devant vous peut s'avérer plus forte que vos raisons. J'ai perdu de l'argent et je fus freiné à plusieurs reprises dans mes projets, mais ce sont mes profondes raisons émotives qui me gardèrent encore debout et me poussèrent à aller de l'avant. Je voulais être indépendant financièrement à l'âge de 40 ans, mais cela se produisit à 47 ans avec de nombreuses expériences d'apprentissage dans mes bagages.

Comme je l'ai dit précédemment, je souhaiterais pouvoir dire que ce fut facile. Ce ne le fut pas, mais ce ne fut pas difficile du tout. J'ai appris que sans une forte résolution ou une solide raison, tout dans la vie est difficile.

SI VOUS N'AVEZ PAS UNE SOLIDE RAISON, ÇA NE VOUS SERT À RIEN D'EN LIRE DAVANTAGE, CAR CELA REPRÉSENTERA POUR VOUS BEAUCOUP TROP DE TRAVAIL.

2.Faites des choix quotidiens : *Le pouvoir du choix*

Le choix est la principale raison pourquoi les gens veulent vivre dans un pays libre. Nous voulons le pouvoir de choisir.

Sur le plan financier, chaque dollar qui passe dans nos mains nous accorde le pouvoir de choisir notre avenir : être riche, pauvre ou dans la classe moyenne. Nos habitudes de dépenses reflètent qui nous sommes. Les gens pauvres ont simplement de pitoyables habitudes de dépenses.

Le fait de jouer au Monopoly constamment m'a été très utile quand j'étais un petit garçon. Personne ne m'avait dit que le Monopoly était un jeu qui s'adressait avant tout aux enfants, j'ai donc continué d'y jouer même à l'âge adulte. Mon père riche me montra aussi la différence entre un actif et un passif. Donc, il y a très longtemps, encore enfant, j'ai choisi d'être riche et je savais que tout ce que j'avais à faire était d'apprendre à acquérir des actifs, de véritables actifs. Mon meilleur ami, Mike, avait reçu de son père une colonne de l'actif, mais il avait encore à choisir s'il voulait apprendre à bien s'en occuper. Plusieurs familles riches perdent leurs actifs au cours de la génération suivante pour la simple raison que personne n'est suffisamment formé pour veiller sur leurs actifs à titre de bon intendant.

La plupart des gens choisissent de ne pas être riches. Pour 90 % de la population, être riches représente bien trop de tracas. Ils inventent donc des phrases comme celles qui suivent : « L'argent ne m'intéresse pas. » « Je ne serai jamais riche. » « Je n'ai pas à m'inquiéter, je suis encore jeune. » « Quand j'aurai fait de l'argent, je penserai alors à mon avenir. » « Mon époux ou mon épouse s'occupe des questions financières. » Le problème avec ce genre d'affirmation est qu'elles dérobent deux choses à la personne qui choisit d'avoir de telles pensées : la première est le temps, qui est notre actif le plus précieux, la seconde est l'apprentissage.

Le fait de ne pas avoir d'argent n'est pas un prétexte pour ne pas apprendre. Mais c'est un choix que nous faisons tous chaque jour, le choix de ce que nous allons faire de notre temps, de notre argent et de ce que nous emmagasinerons dans nos têtes. Voilà le pouvoir du choix. Nous avons tous le choix. Je choisis seulement d'être riche et c'est un choix que je fais tous les jours.

Investissez d'abord dans l'éducation : En réalité, votre esprit est le seul véritable actif que vous possédez, l'outil le plus puissant sous votre emprise. Chacun de nous peut choisir ce qu'il implante dans son cerveau quand il a atteint l'âge pour le faire. Vous pouvez regarder la télé, lire des revues de golf, suivre un cours de céramique ou de planification financière. À vous de choisir. La plupart des gens achètent simplement des investissements plutôt que d'investir d'abord dans l'apprentissage pour faire de meilleurs investissements.

Une de mes amies, a vu récemment son appartement se faire cambrioler. Les voleurs emportèrent sa télévision et son lecteur de DVD, et laissèrent sur place tous ses livres. Et nous avons tous ce choix. Je le répète : 90 % de la population achète des téléviseurs et environ seulement 10 % achète des livres sur les affaires ou des DVD concernant les investissements.

Quant à moi, qu'est-ce que je fais ? Je participe à des séminaires. J'aime bien quand ces derniers durent au moins deux jours, car j'adore me plonger dans un sujet. En 1973, j'étais en train de regarder la télé, quand un homme apparut à l'écran annonçant un séminaire de trois jours sur le thème de : « Comment acheter des biens immobiliers sans même verser un acompte. J'ai dépensé 385 $ et ce cours m'a rapporté au moins deux millions de dollars, si ce n'est plus. Mais ce qui est plus important encore, il m'a procuré une vie indépendante. Je n'ai plus à travailler pour le reste de ma vie grâce à ce seul cours. Je suis au moins deux de ces cours chaque année.

J'aime les CD et les livres audio. En voici la raison : je peux aisément passer en revue ce que j'ai entendu. J'étais récemment en train d'écouter un investisseur et il a dit quelque chose avec quoi j'étais en complet désaccord. Plutôt que de devenir arrogant et critique, j'ai simplement appuyé sur la touche pour rembobiner le tout et j'ai écouté ce segment de bande de 5 minutes à au moins vingt reprises. Peut-être davantage. Mais soudainement,

en gardant l’esprit ouvert, j’ai compris pourquoi il disait ce qu’il disait. C’était presque magique. Je me sentis comme s’il y avait en moi une fenêtre ouverte sur l’esprit de l’un des plus grands investisseurs de notre époque. J’acquis alors une formidable introspection des vastes ressources de son éducation et de son expérience.

Le résultat net : Je conserve toujours mon ancienne façon de penser, et j’ai aussi une nouvelle façon de voir le même problème ou une situation semblable. J’ai maintenant une autre manière d’analyser un problème ou la tournure des événements, et cela est inestimable. Aujourd’hui, je dis souvent : « Comment donc Donald Trump ferait ceci, ou Warren Buffett ou George Soros. » La seule façon que je peux accéder à leur immense pouvoir mental est d’être suffisamment humble pour lire ou écouter ce qu’ils ont à dire. Les gens arrogants ou critiques sont souvent des personnes qui ont une faible estime d’eux-mêmes et qui ont peur de prendre des risques. C’est pourquoi, si vous apprenez quelque chose de nouveau, vous êtes tenu de faire des erreurs afin de comprendre clairement ce que vous avez appris.

Si vous m’avez lu jusqu’ici, l’arrogance n’est pas un de vos problèmes. Les gens arrogants lisent rarement et écoutent très peu souvent des experts. Pourquoi le devraient-ils ? Ils sont le centre de l’univers.

Il y a tellement de gens « intelligents » qui argumentent ou se défendent quand une nouvelle idée vient heurter leur façon de penser. Dans un tel cas, leur soi-disant « intelligence » additionnée à leur « arrogance » égalent au bout du compte l’« ignorance ». Chacun de nous connaît des gens très instruits, ou qui se pensent passablement intelligents, mais leur bilan esquisse un portrait différent. Une personne vraiment intelligente accueille les nouvelles idées, car ces dernières peuvent enrichir la synergie d’autres idées accumulées. Il est plus important d’écouter que de parler. Si cela était inexact, Dieu ne nous aurait pas donné deux oreilles et une seule bouche. Beaucoup trop de personnes pensent à ce qu’elles pourraient répliquer plutôt que d’écouter afin d’absorber les nouvelles idées et les possibilités de l’avenir. Elles argumentent au lieu de poser des questions.

J’adopte une perspective à long terme concernant ma richesse. Je ne suis pas partisan de la mentalité du « devenez riche rapidement » que la plupart des joueurs de loterie ou de casino ont. Il se peut que la valeur de mes actions monte ou descende, mais j’ai beaucoup appris. Si vous voulez piloter un avion, je vous conseille de prendre d’abord des leçons. Je suis toujours stupéfié par ces gens qui achètent des actions ou des biens immobiliers, mais qui n’investissent jamais dans leur plus grand actif, leur esprit. Ce n’est pas parce que vous avez acheté une maison ou deux que vous devenez un expert dans l’immobilier.

3.Choisissez vos amis prudemment : *Le pouvoir de l’association*

Avant tout, je ne choisis pas mes amis d’après leur bilan financier. J’ai des

amis qui à vrai dire ont fait vœu de pauvreté et j'en ai d'autres qui gagnent des millions de dollars chaque année. L'essentiel est d'apprendre de chacun d'eux.

Bien entendu, je veux bien admettre aussi qu'il y a des gens auxquels je me suis adressé parce qu'ils avaient de l'argent. Mais je ne convoitais pas leur argent ; je recherchais leur savoir. Dans certains cas, ces personnes qui avaient de l'argent sont devenues de très chères amies. J'ai remarqué que mes amis qui ont de l'argent parlent d'argent. Et je ne veux pas dire qu'ils s'en vantent. Le sujet les intéresse. Donc, j'apprends d'eux et ils apprennent de moi. Mes amis, qui sont financièrement dans une situation désespérée, n'aiment pas parler d'argent, d'affaires ou d'investissement. Le plus souvent ils pensent que c'est inconvenant et que ça offusque l'intelligence. Par conséquent, j'en apprends également de mes amis qui éprouvent des difficultés financières. Je découvre ce que je ne dois pas faire.

J'ai quelques amis qui ont généré plus d'un milliard de dollars au cours de leur courte vie jusqu'à ce jour. Tous les trois m'ont fait part du même phénomène : leurs amis qui n'ont pas d'argent ne sont jamais venus leur demander comment ils avaient accumulé cet argent. Mais ils sont venus demander une ou deux choses, ou les deux : 1) un prêt ; ou 2) un emploi.

UN AVERTISSEMENT : Ne prêtez pas oreille aux gens pauvres ou aux gens apeurés. Je possède de tels amis, et je les aime tendrement, mais ils sont les « petits poulets froussards » de la vie. Quand il s'agit d'argent, surtout d'investissement : « Le ciel leur tombe sur la tête ! Le ciel leur tombe sur la tête ! » Ils peuvent invariablement vous dire pourquoi quelque chose ne fonctionnera pas. Le problème est le suivant : les gens les écoutent. Chose certaine, ceux qui acceptent aveuglément les informations parlant d'un avenir aux sombres couleurs sont également des « petits poulets froussards ». Comme le dit le vieil adage : « Les poulets d'une même couvée s'entendent bien ensemble. »

Si vous regardez les chaînes de canaux commerciaux axés sur les affaires et les investissements, où on y retrouve souvent une brochette de soi-disant experts. Un des experts dira que le marché va s'effondrer et un autre affirmera qu'il va être à la hausse. Si vous êtes intelligent, vous les écouterez tous deux. Gardez l'esprit ouvert, car ils ont l'un et l'autre des arguments valables. Malheureusement, la plupart des gens sont à l'écoute du « petit poulet froussard ».

Beaucoup de mes amis intimes ont essayé de me dissuader d'investir ou de conclure un marché précis. Il y a peu de temps, un ami était tout excité parce qu'il avait découvert un certificat de dépôt à 6 % d'intérêt. Je lui dis que j'obtenais 16 % du gouvernement de l'État. Le jour suivant il me fit parvenir un article comme quoi mon investissement était risqué. Cela fait plusieurs années que je reçois 16 %, et lui reçoit encore 6 %.

Je dirais que l'une des choses les plus difficiles quand on veut établir une

fortune est d'être fidèle à soi-même et d'être prêt à se distinguer du reste des gens, car sur le marché financier, la foule s'amène habituellement à la dernière minute et se fait battre à plates coutures. Si une grosse affaire fait la première page, il est trop tard dans la plupart des cas. Cherchez donc une nouvelle affaire. Et comme nous avions l'habitude de dire quand nous étions des surfeurs : « Il y aura toujours une autre vague. » Les gens qui se dépêchent et attrapent une vague sur le tard sont habituellement ceux qui s'épuisent le plus rapidement.

Les investisseurs habiles ne chronomètrent pas les marchés. S'ils n'attrapent pas une certaine vague, ils s'en vont à la recherche de la prochaine et se mettent en position. Cela est difficile pour la plupart des investisseurs parce que le fait d'acheter ce qui ne jouit pas de la faveur populaire leur fait peur. Les investisseurs timides sont semblables à un mouton suivant la foule. Ou bien leur âpreté au gain les entraîne dans une certaine affaire tandis que des investisseurs avisés ont déjà collecté leurs profits dans ce marché et poursuivi ensuite leur chemin.

En fait, les investisseurs avisés achètent un investissement quand il n'a pas la cote. Ils savent que leurs profits se font quand ils achètent, et non pas quand ils vendent. Ils attendent patiemment. Et comme je l'ai dit, ils ne chronomètrent pas le marché. Tout comme un surfeur, ils se placent en position pour la prochaine forte houle.

C'est une opération entre « initiés ». Il existe des formes d'opérations entre initiés qui sont illégales et d'autres qui sont légales. Mais d'une façon ou d'une autre, c'est une opération entre initiés [12] . La seule distinction est la suivante : à quelle distance êtes-vous de ces initiés ? La raison pour laquelle vous voulez avoir des amis riches est que c'est là que l'on fait de l'argent. On fait cet argent à partir d'informations. Vous voulez en savoir davantage concernant la prochaine forte hausse, entrez dans la danse et ressortez-en avant de perdre tout votre argent. Je ne vous dis pas de le faire illégalement, mais plus vite vous en saurez davantage, plus vous aurez de chances de faire des profits avec des risques minimums. Les amis sont là pour ça. C'est ce qu'on appelle l'intelligence financière.

4.Maîtrisez une formule et apprenez-en une nouvelle : *Le pouvoir d'apprendre rapidement*

Pour faire du pain, tous les boulangers suivent une recette, même s'ils la retiennent simplement dans leur tête. La même chose est vraie pour faire de l'argent.

La plupart d'entre nous ont entendu l'adage suivant : *Vous êtes ce que vous mangez.* Je vois cela sous un angle différent. Je dis : « Vous devenez ce que vous étudiez. » En d'autres mots, soyez prudent quant à ce que vous apprenez, car votre esprit est si puissant que vous devenez ce que vous emmagasinez dans votre tête. Par exemple, si vous étudiez la cuisine, vous aurez alors

tendance à cuisiner. Si vous ne voulez plus être cuisinier, il vous faut alors étudier dans un autre domaine.

Quand il s'agit d'argent, le grand public retient généralement une formule de base apprise à l'école. Et c'est celle-ci : travaillez pour de l'argent. La formule qui selon moi est prédominante dans le monde est que les gens se lèvent et vont travailler, gagnent de l'argent, paient des factures, balancent leur carnet de chèque, achètent quelques fonds communs de placement et s'en retournent travailler. C'est là la formule ou la recette de base.

Si vous en avez assez de ce que vous faites, ou si vous ne touchez pas suffisamment d'argent, il s'agit simplement que vous changiez la formule au moyen de laquelle vous gagnez votre argent.

Il y a plusieurs années, quand j'avais 26 ans, j'ai suivi un cours de fin de semaine intitulé : « Comment acheter les saisies immobilières [13] de biens fonciers ». J'y ai appris une formule. L'astuce suivante était d'acquérir la discipline nécessaire pour vraiment mettre en œuvre ce que j'avais appris. C'est à cette étape que la plupart des gens abandonnent. Pendant trois ans, alors que je travaillais chez Xerox, je consacrai mes temps libres à apprendre à maîtriser l'art d'acheter des saisies immobilières. J'ai gagné plusieurs millions de dollars en employant cette formule.

Donc, après avoir maîtrisé cette formule à fond, je partis à la recherche d'autres formules. Pour plusieurs de ces cours, je n'ai pas utilisé sur-le-champ les connaissances que j'ai assimilées, mais j'ai toujours appris quelque chose de nouveau.

J'ai suivi certains cours ne s'adressant qu'à des spéculateurs de produits dérivés, et un cours à option comme spéculateur de marchandises. J'ai participé à un autre destiné à des spécialistes du chaos : j'étais tout à fait dépaysé, car je me retrouvais dans une pièce pleine de gens ayant des doctorats en physique nucléaire et en technologie spatiale. Et pourtant, j'y ai appris bien des choses qui ont rendu mes actions et mes investissements dans l'immobilier plus lucratifs et significatifs.

La plupart des instituts universitaires du premier cycle offrent des cours sur la planification financière et sur l'achat d'investissements traditionnels. Ce sont de bons endroits où commencer dans le domaine, mais je cherche toujours une formule plus rapide. C'est pourquoi, sur une base passablement régulière, je fais davantage d'argent en une seule journée que plusieurs personnes n'en feront pendant toute leur vie.

Voici une autre remarque : dans notre monde d'aujourd'hui qui évolue rapidement, ce n'est pas tant ce que vous connaissez qui compte, car bien souvent vos connaissances ont commencé à dater. Ce qui compte c'est à quel point vous pouvez apprendre rapidement. Cette habileté est inestimable. Elle est sans prix quand il s'agit de trouver des formules plus rapides, des recettes

si vous voulez, pour faire de l'argent. Travailler dur pour de l'argent est une vieille formule qui remonte à l'époque des hommes des cavernes.

5.Payez-vous en priorité : *Le pouvoir de l'autodiscipline*

Si vous ne pouvez pas vous maîtriser vous-même, n'essayez pas de devenir riche. Cela n'a aucun sens d'investir, de faire de l'argent et de le gaspiller bêtement. C'est par manque d'autodiscipline que la plupart des gagnants à la loterie font faillite peu de temps après avoir remporté des millions. C'est aussi par une absence d'autodiscipline que des gens qui obtiennent une augmentation de salaire se précipitent immédiatement pour s'acheter une nouvelle auto ou pour faire une croisière.

Il est difficile d'affirmer laquelle des 10 étapes est la plus importante. Mais parmi toutes les étapes, celle-ci est probablement la plus compliquée à maîtriser si elle ne fait pas déjà partie de votre façon habituelle de procéder. J'irais même jusqu'à dire que l'absence d'autodiscipline personnelle est le facteur numéro un qui distingue les riches des pauvres et de la classe moyenne.

Disons simplement que les gens qui ont une faible estime d'eux-mêmes et un seuil de tolérance très bas face aux contraintes financières ne peuvent jamais, et je dis bien jamais, être riches. Comme je l'ai déjà dit, une des leçons que mon père riche m'a apprises est celle-ci : « Le monde va te marcher sur les pieds. » Le monde marche sur les pieds des gens non pas parce que les autres personnes sont des êtres brutaux, mais parce qu'il manque à l'individu de la discipline et un contrôle intérieur. Les gens sans force morale intérieure deviennent souvent les victimes de ceux qui ont de l'autodiscipline.

Pendant les cours de création d'entreprise que je donne, je rappelle constamment aux gens de ne pas se concentrer sur leur produit, leur service ou sur leur machin, mais de focaliser toute leur attention à développer des compétences de gestion. Les trois plus importantes compétences de gestion nécessaires pour créer votre propre entreprise sont :

1.La gestion de la marge brute d'autofinancement ;
2.La gestion du personnel ;
3.La gestion de vos temps libres.

Je dirais que les compétences pour gérer ces trois points s'appliquent à n'importe quel domaine, et non pas seulement aux entrepreneurs. Les trois influent grandement sur votre façon de vivre en tant qu'individu, ou comme membre d'une famille, d'une entreprise, d'un organisme de charité, d'une ville ou d'une nation.

Chacune de ces compétences est rehaussée par la maîtrise de l'autodiscipline. Je ne prends pas à la légère l'adage : *Payez-vous en priorité*.

L’assertion « payez-vous en priorité » est tirée du livre *L’Homme le plus riche de Babylone* [14] de George Clason. Des millions d’exemplaires en ont été vendus. Mais tandis que des millions de personnes répètent sans compter cette puissante affirmation, peu de gens suivent ce conseil. Je l’ai déjà dit : le fait de connaître l’a b c du domaine financier permet à quelqu’un d’interpréter les nombres, et les nombres racontent l’histoire. En jetant un coup d’œil à l’état des résultats et au bilan d’une personne, je peux facilement me rendre compte si ces gens qui répètent inlassablement les mots « payez-vous en priorité » pratiquent vraiment ce qu’ils prêchent.

Une image vaut mille mots. Comparons donc de nouveau les états financiers de gens qui se paient eux-mêmes en priorité contrairement à ceux qui ne le font pas.

Étudiez le schéma ci-dessous et voyez si vous pouvez relever quelques différences. Encore une fois, ces distinctions se rapportent à la compréhension de la marge brute d’autofinancement, qui, elle, raconte l’histoire. La plupart des gens regardent les nombres et passent à côté de l’histoire.

Des gens qui se paient en priorité

Voyez-vous la différence ? Le schéma ci-dessus reflète les actions d’individus ayant choisi de se payer en priorité. Chaque mois, ils allouent de l’argent à leur colonne de l’actif avant de payer leurs dépenses mensuelles. Même si des millions de gens ont lu le livre de George Clason et compris les mots « payez-vous en priorité », en réalité ils se paient en dernier.

À présent, j’ai l’impression d’entendre les cris de désapprobation de ceux-là parmi vous qui croient sincèrement qu’ils doivent payer leurs factures en priorité. Et j’entends aussi tous ces gens « responsables » qui paient leurs factures avant l’échéance. Je ne vous dis pas d’être irresponsables et de ne pas payer vos factures. Je vous dis simplement de faire ce que dit le livre : « Payez-vous en priorité ». Le schéma de la page précédente représente le tableau exact de cette mesure en termes de comptabilité. Pas celui ci-dessous.

Des gens qui paient tous les autres en priorité

Si vous pouvez vraiment commencer à comprendre le pouvoir de la marge brute d’autofinancement, vous réaliserez rapidement ce qui ne va pas dans le schéma précédent, ou bien pourquoi la plupart des gens travaillent dur pendant toute leur vie et ont besoin du soutien du gouvernement, la Sécurité sociale, quand ils ne sont plus aptes à travailler.

Kim et moi avons eu plusieurs teneurs de livres, comptables et banquiers qui éprouvèrent un problème majeur concernant cette façon de voir les choses qui se résume à « payez-vous en priorité ». La raison c’est que ces

professionnels du domaine de la finance agissent en fait comme le grand public, ils se paient eux-mêmes en dernier.

Il y a eu certains mois au cours de ma vie où, pour une raison ou une autre, la marge brute d'autofinancement était bien moindre que les montants de mes factures. Je me payais quand même en priorité. Mon comptable et mon teneur de livres poussèrent des cris de panique : « Ils vont venir vous interroger. Le fisc va vous faire emprisonner. » « Vous allez ruiner votre réputation de solvabilité. » « Ils vont vous couper l'électricité. » J'ai quand même continué de me payer en priorité.

« Pourquoi ? » demandez-vous. Parce que c'est de cela que parlait l'histoire de *L'Homme le plus riche de Babylone*. Le pouvoir de l'autodiscipline et le pouvoir de la force morale intérieure. Tout comme père riche me l'a enseigné au cours du premier mois où j'ai travaillé pour lui, la plupart des gens permettent au reste du monde de leur marcher sur les pieds. Un percepteur vous téléphone et vous dit : « Payez ou sinon… » Un vendeur vous dit : « Oh, vous n'avez qu'à mettre le montant de votre achat sur votre carte de crédit. » Votre courtier immobilier vous conseille d'acheter la maison, car le gouvernement vous accorde une réduction d'impôt à l'achat de votre maison. C'est de cela que ce livre parle vraiment. Avoir le courage d'aller à contre-courant et de devenir riche. Même sans être trouillardes, plusieurs personnes ont la frousse lorsqu'il est question d'argent.

Soyons clairs, je ne tente pas ici d'encourager l'irresponsabilité. La raison pourquoi je n'ai pas de dettes importantes avec les compagnies de crédit, ni même de dettes anodines, c'est que je préfère me payer avant de payer mes créanciers. Je me paie en priorité. En outre, la raison pourquoi je restreins mes revenus est que je veux en payer moins au gouvernement. Mes revenus proviennent de ma colonne de l'actif, par l'action d'une société du Nevada. Si je travaille pour l'argent, le gouvernement me le prend.

Bien que je paie mes factures en dernier lieu, je suis suffisamment avisé sur le plan financier pour ne pas me placer dans une situation financière difficile. Je n'aime pas les dettes de consommation. À vrai dire, j'ai des éléments de passif plus élevés que 99 pour cent de la population, mais je n'ai pas à les payer ; ce sont d'autres gens qui les paient à ma place. On appelle ces gens-là des locataires. Donc, quand on se paie soi-même en priorité la première règle consiste à ne pas s'endetter dès le départ. Quoique je paie mes factures en tout dernier lieu, je m'arrange pour n'avoir que quelques factures minimes à acquitter.

Si par malchance il m'arrive de manquer d'argent, je continue de me payer en priorité, malgré les réclamations des créanciers et du gouvernement. J'aime quand ils durcissent le ton. Pourquoi ? Car leur attitude me rend un grand service : ils me poussent à sortir de chez moi afin de générer plus d'argent. Donc, je me paie en priorité, j'investis mon argent et je laisse les créanciers

rouspéter. De toute façon, je paie la plupart de mes créanciers aussitôt que je reçois la facture. Kim et moi avons d'excellents dossiers de crédit. Nous avons compris qu'il ne faut pas céder à la pression en dépensant nos économies, ou en liquidant des actions afin de payer nos dettes de consommation. Agir de la sorte ne serait pas tellement intelligent sur le plan financier.

Pour vous payer vous-même en priorité avec succès, gardez à l'esprit ce qui suit

1. N'accumulez pas trop de dettes qu'il vous faudra ensuite rembourser. Minimisez vos dépenses. Faites croître votre actif en priorité. Puis, achetez-vous la grosse maison ou la belle voiture dont vous rêvez tant. Il n'est pas très intelligent de rester coincé dans « la foire d'empoigne ».
2. Lorsque vous manquez d'argent, laissez la pression monter, mais ne pigez pas dans vos économies ou vos investissements. Utilisez plutôt cette pression afin d'insuffler à votre génie financier de nouvelles façons de faire davantage d'argent ; vous paierez ensuite vos factures. Ainsi, vous aurez augmenté votre capacité de faire plus d'argent de même que votre intelligence financière.

À maintes reprises, je me suis retrouvé dans des situations financières délicates, où j'ai dû user de ruse afin de créer de nouveaux revenus, tout en défendant mes avoirs avec fermeté dans ma colonne de l'actif. Mon comptable a poussé des hauts cris et s'est réfugié dans les tranchées, mais moi tel un bon soldat d'infanterie, je suis resté pour défendre le fort, le fort des Actifs.

Les gens pauvres ont de mauvaises habitudes. Une de ces habitudes fréquente chez eux est appelée innocemment : « Puiser dans ses économies ». Les gens fortunés savent que les économies ne servent qu'à gagner plus d'argent, et non pas à payer les factures.

Je sais que cela vous paraîtra implacable, mais si vous ne vous endurcissez pas intérieurement, vous n'arriverez jamais à vous tailler une place dans ce monde.

Si la pression financière vous rend inconfortable, trouvez donc une formule qui vous conviendra. Vous pourriez, par exemple, couper vos dépenses, mettre votre argent à la banque, payer plus que votre juste part d'impôt sur le revenu, acheter des fonds communs de placement à risques peu élevés et vous contenter de faire partie de la moyenne des gens. Cependant, ceci enfreindrait la règle selon laquelle vous devez « vous payer en priorité ».

Cette règle n'encourage pas l'abnégation ou la modération sur le plan

financier. Elle ne signifie pas : paie-toi en priorité et crève de faim ensuite. La vie a été créée pour qu'on puisse en profiter. Si vous faites appel à votre génie financier, vous pourrez vous procurer toutes les petites gâteries de la vie, vous deviendrez riche et vous paierez vos factures. Voilà ce qu'est l'intelligence financière !

6.Rémunérez bien vos courtiers : *Un bon conseil représente une grande force*

Je vois parfois des gens apposer des pancartes devant leur maison : « Vendue par le propriétaire ». Il m'arrive aussi de voir des gens à la télévision qui prétendent être « des courtiers à escompte ».

Père riche m'a enseigné la tactique contraire. Il croyait qu'il fallait bien rémunérer les professionnels et j'ai adopté la même politique. Aujourd'hui, je paie des honoraires élevés à des avocats, des comptables, des courtiers immobiliers et des courtiers en valeurs mobilières. Pourquoi ? Parce que si ce sont de vrais professionnels, et je dis bien si, leurs services devraient vous faire gagner de l'argent. Et plus ils font d'argent, et plus j'en fais moi-même.

Nous vivons à l'ère de l'information et cette dernière n'a pas de prix. Un bon courtier devrait vous fournir de l'information et prendre le temps de vous instruire concernant les rudiments de son métier. J'ai plusieurs courtiers disposés à jouer ce rôle avec moi. Quelques-uns d'entre eux m'ont enseigné des tas de choses quand j'avais peu ou pas d'argent, et je fais encore affaire avec eux aujourd'hui.

Ce que je paie à un courtier est minime en comparaison de l'argent que je peux gagner grâce à l'information qu'il me fournit. Quand j'apprends que mon agent immobilier et mon courtier en valeurs mobilières font beaucoup d'argent, je suis très content, car cela signifie habituellement que j'ai gagné aussi de grosses sommes d'argent.

Un bon courtier me fait gagner du temps en plus de faire augmenter mes revenus. Par exemple, un jour j'ai acheté un terrain pour 9 000 $ et je l'ai revendu presque aussitôt pour la somme de 25 000 $; ce qui m'a permis d'acheter ma Porsche plus rapidement.

Un bon courtier est à la fois mes yeux et mes oreilles sur le marché financier. Mes courtiers y sont présents chaque jour et je n'ai donc pas besoin d'y être. Je préfère jouer au golf.

Les propriétaires qui vendent leur maison eux-mêmes ne semblent pas accorder beaucoup de valeur à leur propre emploi du temps. Pourquoi voudrais-je sauver quelques dollars alors que je pourrais utiliser ce temps pour faire plus d'argent ou le consacrer à ceux que j'aime ? Je trouve étrange que tant de gens pauvres et de la classe moyenne tiennent absolument à donner un pourboire de 15 à 20 % dans un restaurant, même pour un mauvais service, et se plaignent de devoir payer une commission de 3 à 7 % à un courtier. Ils

acceptent volontiers de donner des pourboires à des gens qui leur font dépenser de l'argent, mais ils sont récalcitrants lorsqu'il est temps de payer une commission à ceux qui leur en font gagner. Ce n'est pas très intelligent du point de vue financier.

Gardez à l'esprit que les courtiers n'ont pas tous été créés égaux. Malheureusement, la plupart ne sont que des vendeurs. Ils vendent, mais ils ne possèdent eux-mêmes que quelques biens immobiliers, ou aucun. Il y a une énorme différence entre un courtier qui vend des propriétés et un courtier qui vend des investissements. Cela s'applique également aux courtiers de valeurs mobilières, aux courtiers d'obligations, de fonds communs de placement et aux courtiers d'assurances qui se font appeler des planificateurs financiers.

Quand je rencontre des professionnels en entrevue, j'essaie d'entrée de jeu de découvrir combien ils possèdent de propriétés ou d'actions et de connaître le pourcentage de taxes qu'ils doivent débourser. Et cela vaut aussi pour mon fiscaliste et ma comptable. J'ai une comptable qui s'occupe vraiment de ses affaires. Elle est comptable de profession, mais sa vraie entreprise c'est l'immobilier. J'ai déjà eu à mon service un comptable qui faisait la comptabilité de petites entreprises, mais il ne s'intéressait pas à l'immobilier. Je ne retiens plus ses services, car nous n'aimions pas le même genre d'entreprise.

Faites en sorte de trouver un courtier qui aura vos intérêts personnels à cœur. Plusieurs sont disposés à vous former et il pourrait très bien arriver qu'ils deviennent vos meilleurs atouts. Soyez juste et la plupart d'entre eux le seront avec vous. Si votre unique objectif est de réduire leur commission, quel intérêt auraient-ils à demeurer avec vous ? C'est une simple question de logique.

Tel que mentionné précédemment, un bon gestionnaire doit savoir diriger des gens. Bien des gens ne dirigent que des individus qu'ils croient moins brillants qu'eux ou sur lesquels ils exercent un certain pouvoir. De nombreux cadres moyens demeurent des cadres moyens et n'obtiennent pas de promotion, car ils savent comment travailler avec des subalternes, mais pas avec des supérieurs. La vraie compétence en matière de gestion consiste à bien diriger et à bien récompenser les individus dont les connaissances dépassent les nôtres dans certains domaines techniques. Voilà pourquoi les entreprises ont un conseil d'administration. Vous devriez en avoir un vous aussi. Cela s'appelle l'intelligence financière.

7. « Donner à l'indienne » : *Le pouvoir d'acquérir quelque chose gratuitement*

À l'arrivée des premiers colons européens en Amérique, ces derniers furent décontenancés par une pratique culturelle que certains Amérindiens avaient adoptée. À titre d'exemple, lorsqu'un colon avait froid, un Amérindien lui tendait une couverture. Tenant pour acquis que ladite couverture lui avait été

offerte en cadeau, le colon était souvent offensé quand l'Amérindien venait la reprendre.

Les Amérindiens se mettaient aussi en colère quand ils se rendaient compte que les colons ne voulaient pas leur rendre les objets prêtés. C'est de là que l'expression « donner à l'indienne » tire son origine. Il s'agit d'un simple malentendu culturel.

Dans le monde de la colonne de l'actif, il est vital de « donner à l'indienne » pour faire croître sa richesse. La première question d'un investisseur chevronné est la suivante : « Dans combien de temps le capital investi me sera-t-il remboursé ? » Il cherche également à savoir ce qu'il obtiendra gratuitement et il veut participer à l'action. C'est pourquoi le taux de rendement du capital investi revêt tant d'importance.

Par exemple, j'ai découvert un jour, à quelques pâtés de maisons de chez moi, un immeuble en saisie immobilière. La banque demandait 60 000 $ et je fis une offre de 50 000 $ que cette dernière accepta, car mon offre était accompagnée d'un chèque certifié de 50 000 $, témoignant de mon sérieux. La plupart des investisseurs diraient : « Est-ce que vous n'immobilisez pas trop de vos capitaux en procédant de cette façon ? Ne serait-il pas préférable que vous empruntiez de l'argent pour cet achat ? » La réponse est : pas dans ce cas-ci. Ma société d'investissement utilise ce condominium pour le louer à des gens qui viennent passer les vacances d'hiver en Arizona. On le loue alors 2 500 $ par mois pendant quatre mois de l'année. En basse saison, sa location ne me rapporte que 1 000 $ par mois. J'ai récupéré mon argent en l'espace d'un peu plus de trois ans. À présent, je possède cet actif et il me rapporte de l'argent chaque mois de l'année.

La première question d'un investisseur chevronné est la suivante : « Dans combien de temps le capital investi me sera-t-il remboursé ? »

Le même raisonnement peut s'appliquer aux actions. Il arrive fréquemment que mon courtier me téléphone pour me recommander d'investir une importante somme d'argent dans les actions d'une entreprise qui, selon lui, est sur le point d'effectuer une opération qui risque de faire augmenter la valeur de ses actions ; comme le fait d'annoncer le lancement d'un nouveau produit. Je place donc mon argent dans cette entreprise pour une période d'une semaine à un mois pendant que les actions se relèvent. Ensuite, je retire mon montant initial et j'arrête de m'inquiéter quant aux fluctuations du marché, car mon montant d'argent initial m'a été rendu et il est maintenant disponible pour continuer de travailler sur un autre actif. Donc, mon argent entre, puis il sort, et je possède un actif qui techniquement ne m'a rien coûté.

Il est vrai que j'ai perdu de l'argent à plusieurs occasions. Toutefois, je ne joue qu'avec de l'argent que je peux me permettre de perdre. Je dirais que

pour dix investissements que je fais, je gagne le gros lot à deux ou trois reprises ; pour cinq ou six de ces investissements, je ne gagne ni ne perds tandis que dans deux ou trois autres cas, je perds du capital. Mais je limite mes pertes au montant initialement investi.

Les gens qui n'aiment pas prendre de risques placent leur argent à la banque. Et à long terme, il est préférable d'avoir des économies plutôt que de ne pas en avoir. L'inconvénient, c'est que vous devez attendre longtemps avant de pouvoir récupérer votre argent et, dans la plupart des cas, vous n'obtenez rien gratuitement en recouvrant votre argent.

Dans chaque investissement que je fais, il me faut obtenir quelque chose pour rien – comme un condominium, un mini-entrepôt, une parcelle de terre, une maison, des actions, un immeuble de bureaux. Les risques doivent être limités et il faut que ce soit une idée qui a de fortes chances de se réaliser. Des tas de livres sont consacrés entièrement à ce sujet, je ne m'y attarderai donc pas. Ray Kroc, du célèbre McDonald's, vendait des franchises d'hamburgers, non pas parce qu'il aimait les hamburgers, mais parce qu'il voulait obtenir gratuitement les biens fonciers aux termes de la franchise.

Par conséquent, les investisseurs avertis doivent voir plus loin que le seul taux de rendement du capital investi ; il y a les actifs que vous obtenez gratuitement quand on vous rembourse votre capital investi. Voilà ce qu'est l'intelligence financière.

8.Se payer du luxe grâce à ses actifs : *Le pouvoir de se concentrer*

Le fils d'un de mes amis avait développé la mauvaise habitude de jeter son argent par les fenêtres. Dès qu'il eut 16 ans, il voulut naturellement sa propre voiture. Le prétexte qu'il évoquait était que tous les parents de ses amis offraient des automobiles à leurs enfants. Le jeune homme voulait puiser dans ses économies afin de donner un acompte sur sa voiture. C'est à ce moment de l'histoire que son père me téléphona de son bureau et vint me rencontrer.

« Crois-tu que je devrais le laisser faire ça ou bien lui acheter moi-même sa voiture ? »

Je lui répondis : « Cela réduira peut-être la pression à court terme, mais que lui auras-tu donc enseigné à long terme ? Pourquoi ne te sers-tu pas de son désir de posséder sa propre auto pour inciter ton fils à en tirer une leçon ? » Son visage s'éclaira soudainement et il se dépêcha de retourner chez lui.

Deux mois plus tard, je croisai de nouveau mon copain. « Ton fils a-t-il eu sa nouvelle voiture ? » lui demandai-je.

— Pas encore, mais je lui ai donné 3 000 $ pour l'acheter, en lui disant d'utiliser mon argent plutôt que l'argent destiné à ses études.

— Eh bien, c'est généreux de ta part », lui dis-je.

— Pas vraiment. Cet argent était accompagné d'une condition.

— Quelle était donc la condition ? » demandai-je.

— Eh bien, pour commencer nous avons joué de nouveau à ton jeu CASHFLOW. Puis, nous avons eu une longue discussion sur l'art d'utiliser l'argent intelligemment. Par la suite, je l'ai abonné au *Wall Street Journal* et je lui ai donné quelques livres traitant du marché boursier.

— Et puis ? » demandai-je, « quelle était donc l'attrape ?

— J'ai dit à mon fils que les 3 000 $ étaient à lui, mais qu'il ne pouvait pas acheter une voiture avec cet argent. Il pouvait utiliser ce montant et trouver lui-même son propre courtier pour acheter et vendre des actions. De plus, s'il parvenait à gagner 6 000 $ à partir de son montant initial de 3 000 $, il pourrait alors prendre cet argent pour acheter sa voiture, et les 3 000 $ serviraient pour ses études.

— Et quel fut le résultat ? » demandai-je.

— Eh bien, il a été chanceux au début, puis il a perdu tout ce qu'il avait gagné au bout de quelques jours. Par la suite, son intérêt pour la Bourse s'est vraiment développé. À ce jour, il a perdu 2 000 $, mais son engouement grandit chaque jour. Il a lu tous les livres que je lui ai achetés et il est même allé à la bibliothèque pour en trouver d'autres. Il dévore le *Wall Street Journal* afin de vérifier la cote des différentes valeurs. Il ne lui reste que 1 000 $, mais sa soif d'en savoir plus long est sans limite. Il sait que s'il perd cet argent, il demeurera un piéton pendant encore deux ans. Mais cela ne semble pas le contrarier. On dirait même qu'il n'est plus intéressé pour l'instant par l'achat d'une voiture, car il a découvert un jeu beaucoup plus excitant.

— Qu'arrivera-t-il dans l'éventualité où il perdrait tout son argent ? » demandai-je.

— On verra cela en temps et lieu. J'aime mieux qu'il perde tout ce qu'il a maintenant plutôt que de le voir risquer de perdre tous ses avoirs à notre âge. Quoi qu'il advienne, ce montant de 3 000 $ est le plus productif que j'aie dépensé jusqu'à ce jour pour son éducation. Ce qu'il apprend en ce moment lui servira pendant toute sa vie, et il semble avoir acquis un certain respect pour le pouvoir de l'argent. »

Comme je le disais, si une personne est incapable de maîtriser le pouvoir de l'autodiscipline, il est préférable qu'elle n'essaie pas de devenir riche. En effet, même si le processus qui consiste à développer une marge brute d'autofinancement à partir d'une colonne d'actif semble facile en théorie, il est difficile d'acquérir la force mentale nécessaire pour administrer de l'argent. En raison des nombreuses tentations omniprésentes dans notre société de consommation, il est devenu beaucoup plus facile de nos jours de faire « déborder » la colonne des dépenses.

À cause de forces mentales et morales déficientes, cet argent nous fait

succomber aux charmes de la consommation et nous suivons les voies les plus faciles. La pauvreté et les difficultés financières tirent leur origine de ce genre de comportement.

Voici un exemple d'intelligence financière, de cette aptitude à administrer de l'argent pour en faire davantage.

Si on donne 10 000 $ à 100 personnes au début d'une année, je peux vous prédire qu'au terme de cette année :

- 80 personnes n'auront plus rien de la somme de départ. En fait, plusieurs auront contracté davantage de dettes à la suite des acomptes versés à l'achat d'une nouvelle voiture, d'un réfrigérateur, d'équipement électronique ou de vacances.
- 16 auront augmenté cette somme de 5 à 10 % ;
- 4 auront transformé les 10 000 $ en 20 000 $, ou en un million.

Nous allons à l'école pour apprendre un métier afin d'être en mesure de travailler pour gagner de l'argent. Selon moi, il est également important d'apprendre comment mettre l'argent à notre service.

J'aime les produits de luxe comme tout le monde. La différence est que je ne les achète pas à crédit. C'est toujours le même piège qui consiste à rivaliser avec ses voisins sur le plan matériel. Il faut savoir vivre selon ses moyens. Quand j'ai voulu m'acheter une *Porsche*, le chemin le plus facile aurait été d'appeler mon banquier afin d'obtenir un prêt. Au lieu de choisir de me concentrer sur la colonne du passif, j'ai choisi de me concentrer sur la colonne de l'actif.

J'ai pris l'habitude d'utiliser mon désir de consommer dans le but d'inspirer et de motiver mon génie financier à investir.

De nos jours, on pense trop souvent à emprunter de l'argent pour obtenir ce que l'on convoite au lieu de se creuser les méninges pour générer de l'argent. La première démarche est plus facile à court terme, mais elle réserve des surprises désagréables à long terme. C'est une mauvaise habitude que nous avons développée en tant qu'individus et comme nation. Rappelez-vous ceci : une route facile devient souvent difficile, et une route difficile devient souvent facile.

Plus vous pourrez former rapidement ceux que vous aimez et vous-même à devenir des maîtres de l'argent, mieux ce sera. L'argent est une force puissante. Malheureusement, bien des gens utilisent le pouvoir de l'argent à leur détriment. Si votre intelligence financière est faible, l'argent vous dominera. Il sera plus astucieux que vous. Et si l'argent est plus astucieux que vous, vous travaillerez pour lui pendant toute votre vie.

Pour être maître de l'argent, vous devez être plus rusé que lui. L'argent fera alors ce que vous lui direz de faire. Il vous obéira. Au lieu d'en être l'esclave,

vous en serez le maître. Voilà ce qu’est l’intelligence financière.

9.Choisir des héros : *Le pouvoir du mythe*

Quand j’étais enfant, j’admirais beaucoup Willie Mays, Hank Aaron et Yogi Berra. Ils étaient mes héros et je voulais être exactement comme eux. J’attachais une grande valeur à leurs cartes de baseball. Je voulais tout savoir sur leur compte. Je connaissais les statistiques, leur moyenne à la batte, leur salaire, et comment ils étaient arrivés jusqu’aux ligues majeures.

Quand j’avais 9 ou 10 ans et que je me présentais à la batte ou que je jouais à la première base, ou comme receveur, ce n’était pas moi qui jouais. Je faisais semblant d’être un joueur de baseball célèbre. C’est là une façon d’apprendre des plus efficaces et que nous perdons souvent quand nous devenons des adultes. Nous perdons nos héros. Nous perdons notre naïveté.

Aujourd’hui, il m’arrive de regarder de jeunes garçons en train de jouer au basket-ball à proximité de chez moi. Sur le terrain ce ne sont pas de petits Johnny ou petit Bobby, mais leurs héros préférés au basket-ball. Chercher à ressembler ou imiter des héros constitue un puissant moyen d’apprentissage.

J’ai de nouveaux héros à présent. Des héros dans le domaine du golf, je copie leur swing et j’essaie autant que possible de lire tout ce qui les concerne. J’ai aussi des héros comme Donald Trump, Warren Buffett, Peter Lynch, George Soros et Jim Rogers. Je connais les statistiques les concernant tout comme je connaissais celles de mes héros au baseball quand j’étais enfant. Je suis de près les investissements de Warren Buffett et je lis tout ce que je peux afin de connaître son point de vue sur le marché et comment il choisit des actions. Et je lis aussi à propos de Donald Trump pour essayer de découvrir comment il s’y prend pour négocier et conclure des affaires.

Tout comme je n’étais pas vraiment moi quand je me présentais à la batte quand j’étais petit gars, lorsque je suis à la Bourse ou en train de négocier une affaire, j’agis inconsciemment avec la même bravade que Donald Trump. Ou encore, quand j’analyse une tendance, je l’étudie comme si c’était Warren Buffett qui le faisait. En ayant des héros, on exploite une formidable source de pur génie.

En plus de nous inspirer, les héros nous donnent l’impression que leurs exploits sont faciles à accomplir. Cette perception nous convainc de vouloir être exactement comme eux.

« S’ils peuvent le faire, je le peux aussi. »

Quand il s’agit d’investir, beaucoup trop de gens disent que c’est un secteur difficile. Au lieu de cela, trouvez-vous des héros qui vous donneront l’impression que c’est facile.

10. Enseignez et vous recevrez : *Le pouvoir de donner*

Mes deux pères étaient des professeurs. Mon père riche m’a enseigné une

leçon que j’ai retenue toute ma vie, c’est-à-dire la nécessité d’être charitable et de donner. Mon père très instruit a beaucoup donné de son temps et de ses connaissances, mais il n’a presque jamais fait don d’argent. Comme je l’ai mentionné précédemment, il disait d’habitude qu’il donnerait quand il aurait un peu d’argent en surplus. Bien sûr, il y avait rarement de l’argent en trop.

Mon père riche dispensait son argent ainsi que son enseignement. Il croyait fermement en la dîme. « Si tu veux quelque chose, tu dois d’abord donner », disait-il toujours. Quand il était à court d’argent, il en donnait tout simplement à son église ou à son œuvre de bienfaisance préférée.

Si je pouvais te léguer une seule idée, ce serait celle-ci : chaque fois que tu te sentiras « à court » ou « dans le besoin » de quelque chose, donne d’abord ce que tu voudrais et cela te reviendra au centuple. Cela est vrai pour l’argent, l’amour, l’amitié et un sourire. Je sais que c’est souvent la dernière chose qu’une personne voudrait faire, mais dans mon cas cela a toujours marché.

Je crois simplement que le principe de la réciprocité est vrai, et je donne donc ce que je voudrais recevoir. Je veux de l’argent, je donne donc de l’argent, et il me revient décuplé. Je veux conclure des ventes, j’aide donc quelqu’un d’autre à vendre quelque chose, et les ventes viennent à moi. Je veux avoir des relations et j’aide quelqu’un d’autre à entrer en relation avec des gens, et comme par magie, les relations viennent vers moi. J’ai entendu cet adage il y a plusieurs années : « Dieu n’a pas besoin de recevoir, mais les êtres humains ont besoin de donner. »

Père riche disait souvent : « Les gens pauvres sont plus avides que les gens riches. » Il expliquait qu’une personne riche procurait quelque chose que d’autres gens voulaient. Au cours de ma vie, pendant toutes ces années, chaque fois que je me suis senti dans le besoin, à court d’argent, ou à court d’aide, j’ai tout bonnement trouvé dans mon cœur ce que je cherchais, et j’ai décidé de le donner en priorité. Et chaque fois que j’ai donné, cela m’est toujours revenu.

Cela me rappelle l’histoire de ce gars assis avec du bois de chauffage dans les bras par une nuit particulièrement glaciale. Il se met à crier à l’adresse du poêle ventru : « Quand tu me donneras un peu de chaleur, je te donnerai alors un peu de ce bois à brûler. » Et quand il est question d’argent, d’amour, de bonheur, de ventes et de relations, tout ce dont vous avez besoin de vous rappeler est de donner d’abord.

Bien souvent, le seul fait de réfléchir à ce que je voudrais et d’imaginer ensuite comment je pourrais le donner à quelqu’un d’autre libèrent en moi un torrent de générosité. Quand je sens que des gens me sourient, je me mets simplement à sourire et à dire bonjour. Comme par magie, il y a tout à coup de plus en plus de gens souriants autour de moi. Il est vrai que votre monde n’est qu’un miroir de vous-même.

Donc, voici ce que je dis : « Enseignez et vous recevrez. » J’ai découvert que plus j’enseignais avec sincérité à ceux qui veulent apprendre, plus j’apprenais moi-même. Si vous voulez en savoir plus long à propos de l’argent, enseignez-le à quelqu’un d’autre. Un torrent d’idées nouvelles et de distinctions subtiles entreront alors en jeu.

À certaines périodes, j’ai donné et rien ne m’est revenu. Il y a eu d’autres moments où ce que j’ai reçu ne correspondait pas à ce que je voulais. Mais en y regardant de plus près et à la suite d’une introspection, je me rends compte qu’il me fut souvent donné de recevoir plutôt qu’il me fut permis de donner pour la joie que le fait même de donner apporte.

Mon père enseignait à des professeurs et il devint un maître dans l’art d’enseigner. Mon père riche enseigna toujours à de jeunes gens sa façon de faire des affaires. Rétrospectivement, c’est leur générosité dans le partage de leurs connaissances qui les rendit plus avisés. Il existe dans ce monde des pouvoirs qui nous surpassent de loin en intelligence. Vous pouvez y accéder par vous-même, mais l’aide de ces pouvoirs vous en facilitera la tâche. Il suffit que vous partagiez généreusement ce que vous avez.

Chapitre 9

Voulez-vous en savoir davantage ?

Voici certaines choses à faire

Plusieurs personnes ne sont peut-être pas pleinement satisfaites de mes 10 étapes. Elles les considèrent davantage comme des conceptions personnelles de la vie plutôt que comme des actions concrètes. Selon moi, comprendre une philosophie est tout aussi important que de comprendre une action. Plusieurs personnes veulent agir au lieu de penser et, d'autre part, il y a ces gens qui pensent, mais qui n'agissent pas. Personnellement, j'aime les nouvelles idées et j'aime passer à l'action.

Donc, pour ceux qui veulent connaître les « choses à faire » pour démarrer du bon pied, je vais partager avec vous, de façon concise, certaines choses que je fais.

- ***Arrêtez de faire ce que vous faites.*** En d'autres mots, arrêtez-vous un instant et évaluez ce qui marche et ce qui ne marche pas. La définition de la folie pure et simple est de faire la même chose et de s'attendre à un résultat différent. Arrêtez de faire ce qui ne marche pas et cherchez quelque chose de nouveau à faire.
- ***Cherchez de nouvelles idées*** . Pour découvrir de nouvelles idées d'investissement, je me rends dans des librairies et je cherche des livres sur des sujets différents et uniques. Je les appelle mes « formules ». J'achète des livres de la série « comment faire ? » sur des sujets dont je ne connais rien ou presque.

  Par exemple, ce fut chez un libraire dont j'ai découvert le livre *La Solution à 16 pour cent* par Joel Moskowitz. J'ai acheté le livre et je l'ai lu. Le jeudi suivant, je fis exactement ce que disait le livre. La plupart des gens ne passent pas à l'action, ou bien ils laissent quelqu'un d'autre les dissuader d'utiliser la nouvelle formule qu'ils sont en train d'étudier. Mon voisin m'a dit pourquoi le 16 pour cent d'intérêt par année n'allait pas fonctionner. Je ne l'ai pas écouté, car il n'en avait jamais fait l'expérience.
- ***Trouvez des gens qui ont déjà accompli ce que vous voulez faire.*** Emmenez-les déjeuner. Demandez-leur des conseils, des trucs et astuces

du métier. Pour ce qui est des certificats de privilège sur biens imposés 15 de 16 pour cent, je me rendis au bureau du fisc du comté et je rencontrai l'employée du gouvernement qui y travaillait. Je découvris qu'elle aussi investissait dans des privilèges sur biens imposés. Je l'invitai immédiatement à déjeuner. Elle était ravie de me dire tout ce qu'elle savait et comment m'y prendre. Après le déjeuner, elle passa l'après-midi à me montrer tout ce qu'il y avait à voir. Le jour suivant, je dénichai deux superbes propriétés grâce à son aide. J'ai fait s'accumuler les intérêts à 16 pour cent depuis ce jour. Cela m'a pris une journée pour lire le livre, une journée pour passer à l'action, une heure pour déjeuner, et une journée pour acquérir deux occasions en or.

- ***Suivez des cours, lisez et assistez à des séminaires*** . Je feuillette les journaux et navigue dans Internet pour y découvrir des cours nouveaux et intéressants. Plusieurs sont gratuits ou peu coûteux. Je paie aussi pour assister à des séminaires coûteux sur des sujets que je veux mieux connaître. Je suis fortuné et je n'ai aucunement besoin d'un emploi, et cela à cause des cours que j'ai suivis. J'ai des amis qui n'ont pas suivi ces cours et qui m'ont dit que je gaspillais mon argent. Aujourd'hui, ils occupent encore le même emploi.

- ***Faites plusieurs offres*** . Quand je désire des biens immobiliers, je visite plusieurs propriétés et, généralement, je fais une offre par écrit. Si vous ne savez pas ce qu'est une offre, je n'en sais pas plus long que vous. C'est le rôle du courtier immobilier de le savoir, car c'est lui qui fait les offres. Pour ma part, j'en fais le moins possible.

Une amie voulait que je lui montre comment acheter un immeuble d'habitation. Donc, un samedi, son agent, elle et moi-même allâmes visiter six de ces maisons. Quatre d'entre elles étaient moches, mais les deux autres étaient plutôt bien. Je lui dis de rédiger des offres pour les six maisons et d'offrir la moitié de ce que les propriétaires demandaient. Son agent et elle eurent presque une crise cardiaque. Ils pensaient qu'une telle offre était plutôt déplacée, que les vendeurs se sentiraient offensés, mais en fait je pense que le courtier ne tenait pas à travailler aussi dur. Par conséquent, ils n'entreprirent aucune démarche et partirent en quête d'une meilleure affaire.

Aucune offre ne fut faite en cette occasion, et cette amie cherche encore la bonne affaire à bon prix. Eh bien, vous ne pouvez pas savoir ce qu'est le bon prix tant que vous n'avez pas une seconde partie en présence voulant négocier. La plupart des vendeurs demandent trop cher. Il est rare qu'un vendeur demande un prix moindre que la valeur d'une propriété.

La morale de l'histoire : faites des offres. Les gens qui ne sont pas des investisseurs n'ont aucune idée de ce qu'on ressent quand on essaie de vendre quelque chose. J'avais une propriété que je voulais vendre depuis des mois. N'importe quelle offre aurait été la bienvenue. On aurait pu m'offrir 10

cochons et j’aurais été heureux. Non pas à cause de l’offre, mais simplement parce que quelqu’un aurait témoigné de l’intérêt. Je l’aurais peut-être échangée pour une porcherie. Mais ce sont les règles du jeu. Le jeu qui consiste à acheter et à vendre est excitant. Gardez cela à l’esprit. C’est excitant, mais ce n’est qu’un jeu. Faites des offres. Quelqu’un répondra peut-être oui.

Et je fais toujours des offres avec des clauses échappatoires. Dans l’immobilier, je fais une offre en ajoutant les mots « sujet à l’approbation de mon associé en affaires ». Je ne spécifie jamais qui est l’associé en affaires. La plupart des gens ne savent pas que mon associé est mon chat. S’ils acceptent l’offre, et que je ne veux pas conclure le marché, je téléphone chez moi et je parle à mon chat. J’énonce ces faits ridicules pour illustrer à quel point ce jeu est absolument facile et simple. Tellement de gens rendent les choses trop difficiles et les prennent trop au sérieux.

Découvrir la bonne affaire, la bonne entreprise, les bonnes gens, les bons investisseurs, ou quoi que ce soit d’autre, c’est comme sortir avec quelqu’un. Vous devez vous introduire en Bourse et parler à beaucoup de gens, faire des tas d’offres, des contrepropositions, négocier, rejeter et accepter. Je connais des gens isolés qui restent assis à la maison en attendant que le téléphone sonne, mais il est préférable que vous alliez sur le marché ou que vous vous introduisiez à la Bourse. Chercher, offrir, rejeter, négocier et accepter sont tous des verbes qui font partie du processus de presque tous les domaines de la vie.

- ***Joggez, marchez ou roulez dans un certain secteur une fois par mois pendant 10 minutes*** . J’ai découvert quelques-uns de mes meilleurs investissements immobiliers en joggant. Je vais faire du jogging dans un quartier donné pendant un an. Je suis à la recherche du changement, car pour qu’il y ait un profit dans un marché, deux éléments doivent être présents : une bonne affaire et du changement. Il y a beaucoup de bonnes affaires, mais c’est le changement qui transforme une bonne affaire en une opportunité payante.

  Donc, quand je fais du jogging, je le fais dans un quartier où j’aimerais investir. C’est ce geste répétitif qui m’amène à remarquer de légères différences. Je prends bonne note des panneaux immobiliers qui sont là depuis longtemps. Cela signifie que le vendeur pourrait peut-être consentir volontiers à négocier. Je surveille les camions de déménagement qui entrent ou sortent du quartier. Je m’arrête et je parle aux chauffeurs. Je converse aussi avec les employés des postes. C’est étonnant à quel point ils peuvent emmagasiner des informations concernant un secteur.

Je me rends dans un mauvais secteur, particulièrement un secteur que les gens ont fui à cause des nouvelles. J’y passe de temps à autre pendant un an,

et je suis en attente de voir à certains signes que quelque chose a changé pour le mieux. Je parle à des détaillants, surtout aux nouveaux, et je cherche à savoir pourquoi ils ont emménagé. Cela me prend seulement quelques minutes par mois, et je le fais tout en faisant autre chose, comme de m'entraîner, ou en me rendant ou en sortant d'un commerce.

- ***Allez à la recherche d'aubaines dans tous les marchés*** . Les consommateurs seront toujours pauvres. Quand un supermarché met en solde certains articles tel le papier hygiénique, le consommateur s'y précipite et fait des réserves. Mais lorsque le marché financier fait une vente au cours, le plus souvent appelée une correction, le même consommateur souvent ne s'y présente pas. Quand le supermarché augmente ses prix, le consommateur fait ses courses ailleurs, mais lorsque le marché financier hausse ses prix, le même consommateur souvent s'empresse et se met à acheter. Il faut toujours se rappeler : Les profits se font à l'achat, non à la vente.

- ***Regardez aux bons endroits*** . Un voisin a acheté un immeuble en copropriété au coût de 100 000 $. J'en ai acheté un identique juste à côté du sien pour 50 000 $. Il m'a dit qu'il attendait que la valeur de son immeuble en copropriété augmente. Je lui ai dit qu'il fait son profit quand il achète et non pas quand il vend. Il fait affaire avec un courtier immobilier qui ne possède pas sa propre propriété. Je fais affaire avec le service de saisie immobilière d'une vente aux enchères. J'ai déboursé 500 $ pour un cours qui explique comment s'y prendre dans ce domaine.

  Mon voisin considérait qu'un cours d'investissement dans l'immobilier à 500 $ était trop cher. Il me dit qu'il n'en avait ni les moyens ni le temps. Il attend donc que la valeur de son immeuble en copropriété augmente.

- ***Rencontrez d'abord des gens qui veulent acheter. Puis cherchez quelqu'un qui veut vendre.*** Un ami cherchait une parcelle de terrain. Il avait de l'argent, mais il n'avait pas suffisamment de temps. Je découvris un très grand terrain beaucoup plus grand que ce que mon ami voulait acheter. Je pris ce terrain sous option, je téléphonai à mon ami et il m'a dit qu'il voulait en acheter une parcelle. Je lui en vendis donc une parcelle, puis j'achetai le reste du terrain grâce à l'argent qu'il m'avait donné. Donc, le restant du terrain ne me coûta pas un sou. La morale de cette histoire : Achetez une tarte et séparez-la en plusieurs morceaux. La plupart des gens recherchent ce qu'ils peuvent se permettre, c'est pourquoi ils voient trop petit. Ils n'achètent qu'un seul morceau de la tarte et ils se retrouvent finalement à payer davantage pour moins. Ceux qui pensent petit n'obtiennent pas les fabuleuses occasions. Si vous voulez vous enrichir davantage, voyez d'abord plus grand.

- ***Pensez grand.*** Les détaillants aiment accorder des ristournes pour la simple raison que les gens d'affaires aiment les gens qui dépensent

beaucoup. Donc, même si votre entreprise est modeste, vous pouvez toujours voir grand. Quand mon entreprise fut à la recherche d'ordinateurs, je téléphonai à plusieurs amis et je leur demandai s'ils étaient prêts à acheter eux aussi. Nous sommes ensuite allés rencontrer différents fournisseurs et nous négociâmes un excellent marché, car nous voulions en acheter un grand nombre. J'ai fait de même en ce qui a trait aux actions. Les gens petits demeurent petits parce qu'ils pensent petitement ; agissez seul ou n'agissez pas du tout.

- ***Apprenez de l'histoire.*** Toutes les grandes entreprises à la Bourse des valeurs ont d'abord été de petites entreprises. Le colonel Sanders devint riche après avoir tout perdu alors qu'il avait atteint déjà la soixantaine. Bill Gates était l'un des hommes les plus riches du monde avant même d'atteindre 30 ans.

- ***L'action surpasse toujours l'inaction.***

  Ce n'était que quelques-unes des choses que j'ai faites et que je continue d'accomplir afin de discerner les opportunités. Les mots importants sont « avoir fait » et « faire ». Et tel que mentionné plusieurs fois au fil de ce livre, vous devez passer à l'action avant que vous ne puissiez en recevoir les récompenses financières. Agissez maintenant !

Dernières réflexions

Je voudrais partager quelques dernières réflexions avec vous.

Ma principale raison d'écrire ce livre, et la raison qu'il reste un best-seller depuis l'an 2000, était de partager des idées, à savoir comment une intelligence financière accrue peut être utilisée pour régler plusieurs des problèmes courants de la vie. Sans une formation financière, nous employons tous trop souvent les formules habituelles pour passer au travers de la vie : travailler dur, épargner, emprunter et payer des taxes excessives. De nos jours, nous avons besoin d'une meilleure information.

L'histoire suivante va me servir de dernier exemple concernant un problème financier auquel plusieurs jeunes familles d'aujourd'hui ont à faire face. Comment pourriez-vous vous permettre de donner une bonne instruction à vos enfants tout en assurant en même temps votre propre retraite ? Cela requiert d'utiliser l'intelligence financière au lieu du dur labeur.

Un jour, un de mes amis se plaignit à quel point il était difficile d'épargner de l'argent pour l'enseignement universitaire de ses 4 enfants. Il mettait 300 $ de côté chaque mois dans des fonds pour l'université et il avait accumulé seulement environ 12 000 $. Il lui restait 12 années pour y parvenir étant donné que son aîné avait alors 6 ans.

À l'époque, le marché de l'immobilier, à Phoenix, était en piteux état. Bien des gens donnaient pratiquement leurs maisons. Je suggérai à mon ami d'acheter une maison avec une partie de l'argent de ses fonds pour l'université. L'idée éveilla sa curiosité et nous nous mîmes à en discuter l'éventualité. Son principal problème était que son crédit bancaire n'était pas suffisant pour pouvoir acheter une autre maison, car il était déjà à son maximum. Je l'assurai qu'il y avait d'autres moyens de financer une propriété plutôt que de s'adresser à une banque.

Nous cherchâmes une maison pendant deux semaines, une propriété correspondant à tous nos critères. Nous avions l'embarras du choix et cette tournée de différentes maisons fut plutôt agréable. Finalement, nous découvrîmes une maison avec trois chambres à coucher et deux salles de bain dans un excellent quartier. Le propriétaire avait été victime d'une réduction des effectifs et il lui fallait vendre ce jour-là, car sa famille et lui déménageaient en Californie où un autre poste l'attendait.

Il voulait 102 000 $, mais nous ne lui en offrîmes que 79 000 $. Il accepta immédiatement cette offre et il était d'accord de reporter le prêt avec un

paiement de 10 pour cent. Le propriétaire devait 72 000 $. Par conséquent, mon ami n'avait qu'à fournir 7 900 $. Aussitôt que le propriétaire fut déménagé, mon ami loua la maison. Une fois tous les frais payés, incluant l'hypothèque, il mit environ 125 $ chaque mois dans sa poche.

Il projetait de conserver la maison pendant 12 ans et de rembourser plus rapidement son hypothèque en mettant chaque mois les 125 $ supplémentaires sur le capital. Nous avions calculé qu'en l'espace de 12 ans une grande partie de l'hypothèque serait alors payée et qu'il pourrait probablement faire un profit net de 800 $ par mois au moment où son aîné fréquenterait le collège. Il pourrait également vendre la maison quand cette dernière prendrait de la valeur.

Trois ans plus tard, le marché de l'immobilier s'améliora grandement, à Phoenix, et le locataire qui y vivait et aimait cette maison lui offrit 156 000 $ pour l'acheter. Mon ami me demanda à nouveau ce que j'en pensais et je lui conseillai de vendre selon la section 1031 du code des contributions directes qui permet de différer des paiements de taxes lors d'une vente.

Tout à coup, il disposait de presque 80 000 $ pour spéculer. J'appelai l'une de mes amies à Austin, dans le Texas, qui transféra cet argent exempt d'impôts dans une société en commandite dans le domaine de l'entreposage, qu'elle était en train de créer. En moins de trois mois, il se mit à recevoir des chèques d'un peu moins de 1 000 $ par mois en revenus qu'il versa dans les fonds de placement pour l'université.

Quelques années plus tard, l'entrepôt fut vendu et il reçut un chèque d'environ 330 000 $ comme produit de la vente. Ce montant fut réinvesti dans un nouveau projet rapportant plus de 3 000 $ par mois de revenus, s'ajoutant aux fonds de placement pour les études de ses enfants. Il est à présent très confiant que son objectif sera facilement atteint.

Au départ, il n'aura fallu que 7 900 $ pour y parvenir et un petit peu d'intelligence financière. Ses enfants auront les moyens d'obtenir l'éducation qu'ils voudront bien, et il utilisera alors l'actif sous-jacent dans une entité juridique pour garantir sa propre retraite. Par suite de cette stratégie d'investissement réussie, il aura la possibilité de prendre une retraite anticipée.

Merci d'avoir lu ce livre. J'espère qu'il vous a fourni quelques idées sur la façon d'employer le pouvoir de l'argent afin de le mettre à votre service. De nos jours, nous avons besoin d'une intelligence financière plus grande rien que pour survivre. L'idée selon laquelle il faut de l'argent pour faire de l'argent est le credo de gens peu évolués sur le plan financier. Cela ne veut pas dire qu'ils ne sont pas intelligents. Ils n'ont tout simplement pas appris l'art de faire de l'argent.

L'argent n'est qu'une idée. Si vous en voulez davantage, vous n'avez qu'à

changer votre façon de penser. Toute personne qui a réussi par ses propres moyens a commencé modestement à partir d'une idée, puis, elle a changé tout cela en quelque chose de grand. La même chose s'applique concernant les investissements. Au début, vous n'avez besoin que de quelques dollars pour développer ensuite une grande entreprise.

Je rencontre tellement de gens qui passent leur vie en quête de l'affaire du siècle, ou bien qui essaie d'amasser beaucoup d'argent pour pouvoir investir dans une affaire très importante, mais selon moi cela est insensé. J'ai trop souvent vu des investisseurs peu évolués, mettre toutes leurs économies dans une seule affaire et en perdre rapidement la plus grande partie. Ils étaient peut-être de bons travailleurs, mais ce n'étaient pas de bons investisseurs.

L'éducation et la sagesse dans le domaine de l'argent sont importantes. Commencez tôt. Achetez un livre. Participez à un séminaire. Exercez-vous. Débutez modestement. J'ai transformé 5 000 $ en espèces en un actif d'un million de dollars, générant 5 000 $ par mois de marge brute d'autofinancement, en moins de six ans. Mais j'ai commencé mon apprentissage alors que j'étais un enfant. Je vous encourage à apprendre, car ce n'est pas aussi difficile qu'on le croit. En fait, c'est plutôt facile quand vous saisissez le truc.

Je crois que mon message est clair. C'est ce que vous avez dans la tête qui détermine ce que vous aurez entre les mains. L'argent n'est qu'une idée. Il y a un livre formidable intitulé *Réfléchissez et devenez riche* [16] . Son titre n'est pas : *Travaillez dur et devenez riche*. Apprenez à faire en sorte que l'argent travaille dur à votre service et votre vie sera plus facile et plus heureuse. Aujourd'hui, ne cherchez pas à éviter les risques, jouez de finesse.

Agissez !

Vous avez tous reçu deux magnifiques présents : votre esprit et votre temps. Il n'en tient qu'à vous de faire ce qui vous plaît avec l'un et l'autre. Grâce à chaque billet d'un dollar qui passe par vos mains, vous seul avez le pouvoir de décider de votre destinée. Dépensez cet argent bêtement et vous choisissez d'être pauvre. Employez-le pour faire face à vos engagements et vous vous joignez alors à la classe moyenne. Investissez-le dans votre esprit, vous apprendrez comment acquérir des actifs et vous choisirez la richesse comme objectif et comme avenir. Ce choix n'appartient qu'à vous. Chaque jour, avec chaque dollar, vous décidez d'être riche, pauvre, ou de faire partie de la classe moyenne.

Choisissez de partager ces connaissances avec vos enfants et vous choisirez alors de les préparer pour ce monde qui les attend. Personne d'autre ne les y préparera.

Votre avenir et celui de vos enfants seront déterminé par les choix que vous faites aujourd'hui, pas demain.

Je vous souhaite beaucoup de bonheur et de richesse grâce à ce fabuleux présent qu'on appelle la vie.

Robert T. Kiyosaki

À PROPOS DE L’AUTEUR

Robert T. Kiyosaki

Bien connu comme l’auteur de *Père riche, Père pauvre* – l’ouvrage traitant d’éducation financière le plus prisé de tous les temps – Robert Kiyosaki a remis en question et changé la façon dont des dizaines de millions d’individus à travers le monde perçoivent l’argent. Entrepreneur, éducateur et investisseur, il croit que le monde a besoin de plus d’entrepreneurs qui créeront des emplois.

Avec ses opinions sur l’argent et l’investissement qui font souvent voler en éclats les idées reçues, Robert s’est gagné une réputation internationale grâce à son franc-parler, son audace et son courage, et il se passionne pour l’enseignement.

Robert et Kim Kiyosaki ont fondé The Rich Dad Company, une entreprise d’éducation financière. Ils ont également créé les jeux CASHFLOW. En 2013, l’entreprise a misé sur le succès mondial de ses jeux éducatifs pour lancer une plate-forme de jeu novatrice, mobile et en ligne.

Robert est considéré comme un visionnaire ayant le don de simplifier des concepts complexes – des idées relatives à l’argent, à l’investissement, à la finance et à l’économie – et il sait présenter son cheminement personnel vers la liberté financière d’une manière qui trouve une résonance chez un public de tout âge et de tout milieu. Ses principes fondamentaux et ses messages – comme « votre maison n’est pas un actif », « investissez pour générer un cash-flow » et « les épargnants sont des perdants » – ont déclenché une tempête et il a été critiqué et ridiculisé … uniquement pour avoir évolué dans l’arène économique mondiale au cours de la dernière décennie d’une manière à la fois dérangeante et prophétique.

Il affirme que le « vieux » conseil – allez à l’école, trouvez un bon emploi, économisez, débarrassez-vous de vos dettes et investissez à long terme dans un portefeuille bien diversifié – est dépassé en cette ère de l’information où tout change si rapidement. Sa philosophie et son discours remettent en cause le *statu quo*. Ses enseignements encouragent les gens à devenir financièrement éduqués et à jouer un rôle actif en investissant de manière à assurer leur avenir.

Auteur de 19 ouvrages, dont le best-seller international *Père riche, Père pauvre*, Robert a été invité par les médias du monde entier – de CNN, la BBC,

Fox News, Al Jazeera, GBTV et PBS à *Larry King Live*, *Oprah*, *People Daily*, *Sydney Morning Herald*, *The Doctors*, *Straits Times*, *Bloomberg*, *NPR*, *USA TODAY*, et des centaines d'autres – et ses livres ont figuré en tête des best-sellers à l'échelle internationale pendant plus d'une décennie. Il continue à livrer son message et il inspire des auditoires partout dans le monde.

Parmi ses livres les plus récents, on compte *Unfair Advantage : The Power of Financial Education* et *Midas Touch*, le deuxième ouvrage qu'il signe avec Donald Trump. Son tout dernier livre, *Why «A» Students Work for «C» Students* est paru en 2013.

Pour en savoir davantage, consultez RichDad.com.

Notes

1. N. du T. : Aux États-Unis, les gens doivent débourser pour se faire soigner.
2. N. du T. : Système monétaire international faisant référence à l'étalon-or par des convertibilités partielles : billets convertibles en lingots (étalon lingot or).
3. N. du T. : État financier (ou compte) où figurent les produits et les gains ainsi que les charges et les pertes d'un exercice.
4. N. du T. : Organisation relevant le plus souvent de l'État destinée à garantir les travailleurs et leurs familles contre les risques de toute nature susceptibles de réduire leur capacité de gain et à couvrir les charges de maternité et les charges de famille qu'ils supportent.
5. N. du T. : Dans l'histoire américaine, raid des colons, déguisés en Peaux Rouges, sur les bateaux britanniques en rade de Boston, le 16 décembre 1773. Des chargements entiers de thé furent jetés à la mer par les attaquants, en protestations contre les impôts britanniques sur certaines denrées alimentaires, dont le thé.
6. N. du T. : Organisation américaine de coopération pour l'aide aux pays en voie de développement.
7. N. du T. : Société de gestion qui détient le capital d'une autre entreprise dont elle possède ordinairement le contrôle.
8. Note du Traducteur : Billet à ordre, par lequel une personne s'engage à payer, à une échéance déterminée, une certaine somme à une autre personne.
9. Profit réalisé lors de la cession d'une immobilisation, par exemple un terrain, à un prix supérieur à son coût d'acquisition.
10. N. du T. : Dans l'histoire américaine, le fort Alamo, dans la ville historique de San Antonio (Texas), qui fut encerclé et assiégé en 1836 par 7 000 soldats mexicains. Défendu par quelques centaines d'Américains du Texas, le fort résista longtemps aux troupes assiégeantes, mais dut, après 15 jours de lutte épuisante, céder aux forces supérieures des Mexicains. Dans l'héroïque défense du fort, tous les Américains combattants se firent massacrer, non sans avoir préalablement infligé de lourdes pertes à l'ennemi mexicain.

11. Fraction du bénéfice qu’une société distribue à ses actionnaires en proportion des actions qu’ils détiennent, compte tenu des droits attachés à chaque type d’actions.

12. N. du T. : Un initié est une personne (administrateur, cadre supérieur, actionnaire important, etc.) qui peut avoir accès à des renseignements qu’une société ne publie généralement pas. Les catégories d’initiés sont définies dans les lois sur les sociétés et sur les valeurs mobilières.

13. N. du T. : Acte par lequel le créancier hypothécaire prend possession d’un immeuble grevé d’une hypothèque en remboursement d’une dette que ne peut acquitter son propriétaire.

14. Publié aux éditions Un monde différent ltée.

15. N. du T. : (fisc.) Charge grevant la propriété d’un contribuable et garantissant le paiement d’impôts arriérés.

16. Publié aux éditions Un monde différent sous format de CD.